CAHIERS DE L'EMPLOI ET
DE LA FORMATION

28

Adjustement structurel, emploi et rôle des partenaires sociaux en Afrique francophone

Philippe Hugon
Professeur
avec la collaboration de
Naïma Pagès
Chercheur-Doctorant
Université Paris X-Nanterre
CERED/FORUM

Programme d'action sur l'adjustement structurel, l'emploi et le rôle des partenaires sociaux

Employment and Training Department
International Labour Office Geneva

ISBN 92-2-211297-0
ISSN 1020-5330
Première édition 1998

Copyright © Organisation internationale du Travail 1998

Les publications du Bureau international du Travail jouissent de la protection du droit d'auteur en vertu du protocole n° 2, annexe à la Convention universelle pour la protection du droit d'auteur. Toutefois, de courts passages pourront être reproduits sans autorisation, à la condition que leur source soit dûment mentionnée. Toute demande d'autorisation de reproduction ou de traduction devra être adressée au bureau des publications (Droits et licences), Bureau international du Travail, K-1211 Genève 22, Suisse. Ces demandes seront toujours les bienvenues.

ISBN 92-2-211297-0
ISSN 1020-5330

Première édition 1998

Les désignations utilisées dans les publications du BIT, qui sont conformes à la pratique des Nations Unies, et la présentation des données qui y figurent n'impliquent de la part du Bureau international du Travail aucune prise de position quant au statut juridique de tel ou tel pays, zone ou territoire, ou de ses autorités, ni quant au tracé de ses frontières.
Les articles, études et autres textes signés n'engagent que leurs auteurs et leur publication ne signifie pas que le Bureau international du Travail souscrit aux opinions qui y sont exprimées.
La mention ou la non-mention de telle ou telle entreprise ou de tel ou tel produit ou procédé commercial n'implique de la part du Bureau international du Travail aucune appréciation favorable ou défavorable.

Les publications du Bureau international du Travail peuvent être obtenues dans les principales librairies ou auprès des bureaux locaux du BIT. On peut aussi se les procurer directement à l'adresse suivante: Publications du BIT, Bureau international du Travail, K-1211 Genève 11, Suisse. Des catalogues et listes des nouvelles publications peuvent être obtenus gratuitement à la même adresse.

Préface

Cette étude porte sur l'impact de l'ajustement structurel et sur les différents aspects du marché du travail en Afrique, en se concentrant plus particulièrement sur la Zone franc. Le chapitre 1 traite de l'ajustement structurel et de la dévaluation. Les caractéristiques du marché du travail sont traitées au chapitre 2. L'impact de l'ajustement et de la dévaluation sur le marché du travail sont examinés dans le chapitre 3, et les questions institutionnelles ainsi que le rôle du dialogue tripartite et de la représentation par les organisations d'employeurs et de travailleurs dans le processus d'ajustement sont examinés au chapitre 4. Ce chapitre apporte également des conclusions.

Cette étude a servi de document de base au séminaire sous-régional tripartite sur la réforme économique, l'emploi et le rôle des partenaires sociaux, qui s'est déroulé à Dakar du 27 au 29 avril 1998, au cours duquel des membres de gouvernements et d'organisations d'employeurs et de travailleurs, ainsi que des universitaires du Burkina Faso, du Bénin, de la Côte-d'Ivoire, du Mali, de la Mauritanie, du Niger et du Sénégal ont étudié pendant trois jours la question de la conception de programmes de réforme économique mieux adaptés au contexte social et institutionnel du pays, et comment les partenaires sociaux pourraient contribuer à une conception, un pilotage et une évaluation meilleurs des programmes de réforme. Ce séminaire était organisé par le Bureau régional pour l'Afrique, l'équipe multidisciplinaire pour l'Afrique du Nord-Ouest (EMAS), l'équipe multidisciplinaire pour les pays d'Afrique centrale et de l'Ouest (EMACO), et le service des politiques de l'emploi et du marché du travail (POLEMP), dans le cadre du Programme d'action sur l'ajustement structurel, l'emploi et le rôle des partenaires sociaux. Un rapport détaillé du séminaire a été préparé par l'EMAS et par le service POLEMP.

Une aide appréciable a été apportée dans la préparation du présent document par le comité directeur du Programme d'action sur l'ajustement structurel, l'emploi et le rôle des partenaires sociaux. Nous voulons remercier tout spécialement M. Dan, de la section de la coopération technique pour les employeurs (ACT/EMP), M. Diallo et M. Kyloh, du bureau des activités pour les travailleurs (ACTRAV), et Mme Vargha et M. Pankert, du service du droit du travail et des relations professionnelles (LEG/(REL) pour leurs commentaires pertinents. M. Castro-Almeida et ses collègues de l'EMAS, ainsi que M. Pape Kane et ses collègues de l'EMACO ont également fait des suggestions utiles.

Le programme d'action sur l'ajustement structurel, l'emploi et le rôle des partenaires sociaux est conduit par Rolph van der Hoeven, du service des politiques de l'emploi et du marché du travail.

Gek-Boo Ng,
Chef,
Service des politiques de l'emploi et du marché du travail
Département de l'emploi et de la formation professionnelle

Liste des sigles utilisés

ACP	Afrique-Caraï bes-Pacifique
AGEFOP	Agence nationale de la Formation professionnelle (Côte d'Ivoire)
AGEPE	Agence d'Etudes et de Promotion de l'Emploi (Côte d'Ivoire)
AGETIP	Agence d'Exécution des Travaux d'Intérêt public (Sénégal)
BEAC	Banque des Etats d'Afrique centrale
BNETD	Bureau national d'Etudes techniques et de Développement
BTP	Bâtiment et travaux publics
CEDEAO	Commission économique des Etats de l'Afrique de l'Ouest
CEMAC	Commission économique et monétaire d'Afrique centrale
CERDI	Centre de R&D international
CERED	Centre d'études et de recherche en économie du développement
CERED/FORUM	" "/Fondements des organisations et des régulations de l'univers marchand
FCFA	Franc CFA (communauté financière africaine)
FDFP	Fonds pour le Développement de la Formation professionnelle (Côte d'Ivoire)
FMI	Fonds monétaire international
OMOCI	Office de la Main-d'oeuvre de Côte d'Ivoire
ONMOE	Office national de la Main-d'oeuvre et de l'emploi (Mali)
ORSTOM/ENSEA	Institut français de recherche scientifique pour le développement en coopération/ Ecole nationale de statistique et d'économie appliquée
PAS	Programme d'ajustement structurel
PIB	Produit intérieur brut
PME	Petites et moyennes entreprises
PNB	Produit national brut
PVRH	Programme de Valorisation des Ressources Humaines
SMAG	Salaire minimum agricole garanti
SMIG	Salaire minimum interprofessionnel garanti
UEMOA	Union économique monétaire Ouest-Africaine
WALTPS	West African long-term perspective studies

Table des matières

Introduction **1**
1. Ajustement structurel et marchés du travail en Afrique francophone **2**
1.1 Les PAS en Afrique de l'Ouest 2
Les quatre temps de l'ajustement en termes réels 2
1.2 Les résultats de l'ajustement 5
Les effets de l'ajustement réel 5
Les effets de l'ajustement de change: le cas de la dévaluation du franc CFA 5
Un ajustement de change plutôt réussi dans la Zone franc 5
Les effets sur l'offre et sur l'absorption 7
Les effets sur les prix relatifs et les revenus 7
Les mesures d'accompagnement 9
Les effets de la dévaluation sur l'offre et sur l'investissement 9
1.3 Y avait-il des alternatives aux PAS ? 10
Des résultats macro-économiques et financiers plutôt meilleurs pour les pays ajustés 10
De l'ajustement au désendettement et au développement 12
2. Caractéristiques des marchés du travail africains **12**
2.1 Caractéristiques économiques, sociales et démographiques 12
La segmentation des marchés du travail 12
Une forte inégalité des revenus 13
2.2 Description des marchés du travail africains 15
2.3 L'informalisation 18
2.4 L'évolution de la productivité du travail 20
3. Les changements du marché du travail dans un contexte d'ajustement structurel **21**
3.1 Les effets attendus de l'ajustement sur le marché du travail 21
3.2 Les effets observés sur l'emploi 24
Les effets de l'ajustement réel sur l'emploi formel 24
Les effets de l'ajustement réel sur l'emploi informel 27
Les effets de la dévaluation du franc CFA sur l'emploi 29
3.3 Les effets observés des PAS sur les revenus et les salaires 33
Les effets de l'ajustement sur les salaires formels 33
Les effets de l'ajustement sur les revenus formels et informels 35
3.4 Les effets sur la distribution des revenus 36
3.5 Les effets des PAS sur l'accès aux services sociaux 38
Les effets sur la formation professionnelle et technique 38
L'accès aux services éducatifs 39
Les effets sur les systèmes de santé 40
4. Marché du travail et autres institutions **41**
4.1 L'importance de l'environnement institutionnel et du rôle des acteurs collectifs 41
Le rôle des institutions 41
Un nouveau rôle pour l'Etat et les acteurs collectifs 42
Construction du consensus national et appropriation 43
4.2 Le rôle des institutions du marché du travail 44
Les réformes du droit du travail 44
Les expériences de consultation tripartite et le rôle des syndicats 47
Quel rôle attribuer à l'"informel" ? 49
La modernisation des institutions du marché du travail 50
4.3 Axes de réformes et priorités institutionnelles 51
Bibliographie **54**

Introduction

Cette étude a pour objet d'étudier l'impact de l'ajustement structurel sur les différents volets des marchés du travail en Afrique: emploi, salaire, productivité, formation, apprentissage. Elle se focalise sur les pays de la Zone franc, plus spécialement d'Afrique de l'Ouest (UEMOA): Bénin, Burkina Faso, Côte d'Ivoire, Mali, Niger, Sénégal, Togo.

Elle présente l'ajustement structurel et la dévaluation en Afrique francophone de l'Ouest (chapitre 1), puis les caractéristiques du marché du travail (chapitre 2), évalue ensuite l'impact de l'ajustement et de la dévaluation sur le marché du travail (chapitre 3), avant d'aborder les questions institutionnelles et les propositions (chapitre 4).

Au lendemain de la seconde guerre mondiale jusqu'aux années soixante-dix, on avait observé une croissance de l'offre de travail, due à la croissance démographique, à l'urbanisation et à l'activité féminine, et une amélioration de la qualification dans les pays francophones d'Afrique de l'Ouest. Il était estimé qu'un rythme de croissance rapide, lié à un taux d'investissement élevé, permettrait d'absorber le surplus de main-d'oeuvre provenant du secteur rural et de la croissance démographique. L'accent prioritaire a été mis sur le développement de la scolarisation. Il y a eu alors forte croissance de l'emploi salarié, principalement dans les secteurs public et parapublic. En revanche, les pays d'Afrique de l'Ouest ont connu une faible augmentation de l'emploi privé. L'absorption des sortants des systèmes éducatifs par le secteur public a constitué une fuite en avant et de fait un transfert intergénérationnel des problèmes d'emploi. Le décalage potentiel entre l'offre et la demande de travail est devenu manifeste depuis le début des années quatre vingt. Les administrations et les entreprises publiques, qui jouaient le principal rôle de régulateur du chômage des diplômés, ont réduit les effectifs sans que des relais significatifs du secteur privé apparaissent. L'informel est devenu le principal régulateur du chômage. Le taux de chômage est estimé entre 15 et 25 pour cent.

La mise en oeuvre des politiques d'ajustement et ses effets sur l'emploi doivent être ainsi restitués dans le contexte global de relative stagnation économique en longue période, d'endettement permanent et de fortes croissances démographique et urbaine des pays francophones d'Afrique de l'Ouest. Les réformes mises en oeuvre ne peuvent être dissociées des accès aux financements extérieurs que permet le respect des conditionnalités (rééchelonnement de la dette, aides et prêts, etc.). Entre 1980 et 1989, 241 programmes de stabilisation et d'ajustement ont été lancés en Afrique avec le concours du FMI et de la Banque mondiale (les trois quarts des conditions des programmes ont été totalement remplies). Les financements de projets ont joué un rôle réduit par rapport aux soutiens de la balance des paiements et au financement des programmes macro-économiques à déboursement rapide.

Les pays francophones d'Afrique de l'Ouest, présentent également des spécificités du fait de leur appartenance à l'UEMOA et à la Zone franc. Il en est résulté jusqu'à la dévaluation de janvier 1994, un ajustement en termes réels.

1. Ajustement structurel et marchés du travail en Afrique francophone

Il existe une importante littérature sur les effets de l'ajustement au sein des pays de la Zone franc qu'il n'appartient pas de résumer (cf. plus spécialement Guillaumont 1992, Hugon 1994, OCDE 1992, Van der Hoeven et Van der Kraaij 1994). Les ajustements sont une réponse à la crise financière notamment d'endettement connue par les pays africains. Ils conduisent à des prêts sous conditionnalités qui ont pour objet premier de boucler les finances publiques. Ils se traduisent par un ensemble de réformes visant à retrouver les grands équilibres macro-économiques et financiers et à remettre l'économie sur un sentier durable de croissance. Leurs effets macro-économiques doivent être différenciés de leurs effets sociaux et redistributifs.

1.1 Les PAS en Afrique de l'Ouest

Les quatre temps de l'ajustement en termes réels

L'ajustement comprend plusieurs volets qui doivent être différenciés: les équilibrages financiers, les réformes visant à accro”tre la compétitivité et l'ouverture extérieure et les changements d'ordre institutionnel. Les réformes diffèrent quant à leur rythmes, à leur intensité, à la date de leur mise en oeuvre. Les politiques s'insèrent dans un environnement interne et international qui est souvent déterminant.

- Il y a eu, tout d'abord, mise en place de programmes de stabilisation visant à retrouver les grands équilibres. Les politiques standards macroéconomiques ont été monétaire de contrôle du crédit et de hausse de l'intérêt et budgétaire de limitation des déficits publics. En l'absence d'ajustement du change, la dépréciation du taux de change réel a été recherchée par une politique déflationniste
- Les programmes d'ajustement structurel ont visé ensuite à réformer le système de prix relatif, la structure des incitations pour retrouver la compétitivité extérieure et la croissance interne. La régulation par le marché et l’ouverture à l’économie internationale constituent les deux principaux objectifs. Les politiques d'ajustement ont visé à supprimer les "distorsions" liées à l'intervention de l'Etat, à faire jouer les lois du marché et les signaux des prix de marché tant au niveau international qu'au niveau interne. La libéralisation financière s'est traduite par une privatisation des institutions financières, par un relèvement des taux d'intérêt réels, par une réduction des effets d'éviction liée à l'endettement.
- La dimension sociale de l’ajustement a conduit ensuite, à préconiser des mesures compensatoires. Les diverses actions menées dans le cadre de la DSA différencient deux types d’intervention spécifique: *(a)* Protéger les groupes les plus vulnérables: accès aux fournitures, aux alimentations et à la santé des milieux défavorisés; exonération de droits; prise en charge des dépenses; *(b)* Prendre des mesures compensatoires et des dispositions transitoires vis à vis des groupes touchés par l’ajustement: prime de départ des agents publics, appui financier et à la formation professionnelle aux sortants des systèmes scolaires.
- Il y a eu enfin plus récemment prise en compte des aspects institutionnels, de la gouvernance et du processus de démocratisation. L'ajustement a lui même évolué. L'Etat doit jouer un rôle central dans l'ouverture aux lois du marché (Banque mondiale, 1997) (cf. Tableaux 1 et 2).

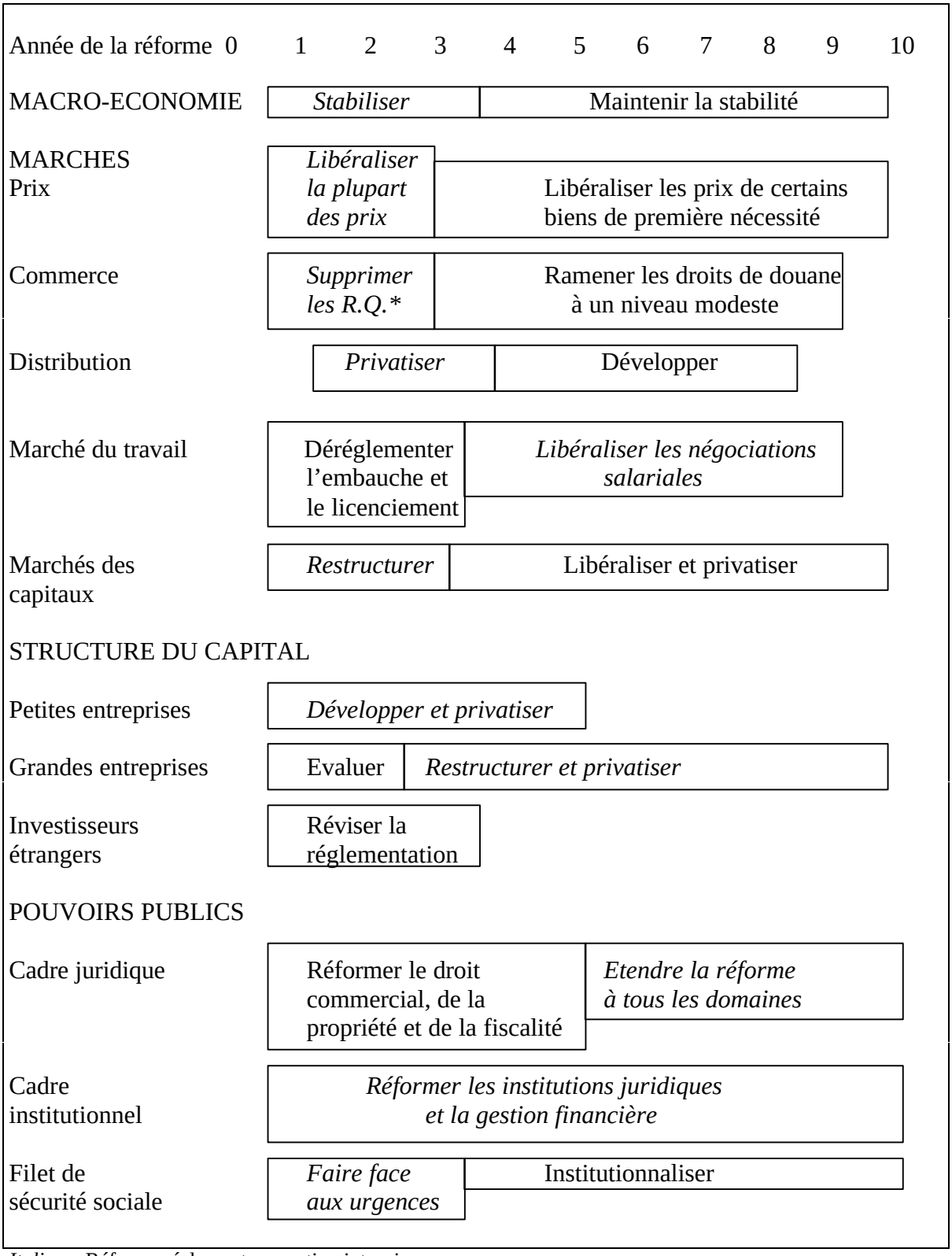
Tableau 1. Les principales mesures d'ajustement standards et leurs effets sur l'emploi

Domaines	Objectifs*	Actions principales*	Effets observés sur l'emploi
I/ Politiques relatives au secteur extérieur			
1.1 Taux de change	Vérité des prix Flexibilité et unicité Dépréciation du TCER	Dévaluations ou taxes Marché interbancaire Convertibilité	Réallocation du travail vers le secteur des biens échangeables
1.2 Devises	▲ devises pour le secteur privé ▲ réserves officielles	Accès libre aux devises moyennant deposit en monnaie locale sur le marché des changes	Réallocation du travail vers le secteur privé
1.3 Dette extérieure	Améliorer son profil et honorer son paiement	Limites de nouveaux emprunts. Refinancement	Baisse de l'emploi des secteurs parapublics et des secteurs des biens non échangeables
1.4 Capitaux privés	Stimuler les entrées	Réformes du code d'investissement Mesures incitatives Harmonisation des protections nominales	
1.5 Systèmes tarifaires et incitations.	Encourager les activités exportatrices Favoriser la concurrence	Protection effective non discriminatoire. Suppression des droits de sortie, de la protection non tarifaire (quotas, licences) et des caisses de stabilisation	
II/ Finances publiques et administration			
2.1 Recettes	Maximiser et optimiser les recettes de l'Etat Améliorer le recouvrement Réduire les discriminations	Harmonisation des tarifs Primes pour inspecteur Dévaluation TVA ▲ fiscalité directe — taxes à l'exportation	Déflation des effectifs des fonctionnaires
2.2 Dépenses	▲ Efficacité Rationaliser Réduire les transferts et les arriérés de paiement	Déflation des effectifs Equilibres des entreprises publiques Baisse des salaires	Restructuration du personnel de l'administration (pyramide par âge et par qualification).
2.3 Administration	Rationaliser	Baisse des dépenses d'équipement	
III/ Secteur financier			
3.1 Crédit	Limiter l'inflation Supprimer la sélectivité	Limite de l'endettement du Trésor Encadrement du crédit Intervention de la Banque Centrale sur le marché monétaire	Baisse de l'emploi pour les entreprises capitalistiques
3.2 Intermédiation	Mobiliser l'épargne ▲ Circuits financiers	Taux d'intérêt réel positif	
IV/ Mesures structurelles et réelles			
4.1 Entreprises publiques	Rendement, équilibre financier	Réhabilitation, liquidation, privatisation	Baisse de l'emploi et restructuration des entreprises publiques et parapubliques
4.2 Investissements publics	Programmation triannuelle glissante des investissements publics	Liens entre Banque Centrale/Budget et Plan Concertation avec la Banque mondiale	
4.3 Prix et incitations	Vérité des prix	Libéralisation	Baisse des salaires réels
4.4 Production	Allocation optimale des ressources	Relèvement des prix agricoles Tarifs publics	Amélioration de l'emploi rural Informalisation de l'emploi
4.5 Social	Compensation des effets Soutien des groupes vulnérables	Indemnités, formation Aides...	Protection des groupes vulnérables. Assistance
4.6 Réglementation	Déréglementation	Alléger les procédures et les formalités administratives	Baisse des emplois protégés Précarisation du travail
4.7 Marché du travail formel et informel	Flexibilité Réformes du code du travail	Liberté de licenciement Privatisation des offices de placement de main-d'oeuvre	Baisse des taux de syndicalisation Négociations interprofessionnelles ?

*▲ : hausse, amélioration

Tableau 2. La mise en place progressive des réformes

Le calendrier des réformes selon la Banque mondiale



Italique: Réforme réclamant une action intensive
*R.Q.: Restrictions Quantitatives aux Importations
Source: Banque mondiale, Rapport sur le Développement dans le monde, 1991, p. 168.

1.2 Les résultats de l'ajustement

Les effets de l'ajustement réel

Les résultats de l'ajustement réel ont été réduits. On observe certes une réduction des principaux déficits intérieurs et extérieurs. Les pays africains de la Zone ont par contre connu une appréciation du taux de change effectif réel et une régression économique (cf. Tableau 3).

Les effets de l'ajustement de change: le cas de la dévaluation du franc CFA

La dévaluation du FCFA (12 Janvier 1994) s'est éloignée des conditions classiques d'une dévaluation. Elle a concerné des Unions monétaires et une Zone monétaire. Elle a été accompagnée de très importantes mesures d'aide. Elle s'est réalisée après 46 ans de fixité du change. Elle est intervenue dans des pays qui avaient privilégié une politique monétaire déflationniste.

Les effets de la dévaluation diffèrent fortement de ceux attendus dans un pays où existe une marché actif des capitaux. Dans la Zone franc, les marchés financiers sont embryonnaires; le principal actif financier est la monnaie. Les effets de la dévaluation réparatrice sont multiples et difficiles à démêler. Les systèmes d'information sont peu fiables. De nombreux facteurs exogènes interviennent dans les résultats économiques et financiers rendant difficile l'imputation de l'effet dévaluation. Ainsi la dévaluation des FCFA a été accompagnée de nombreuses réformes qui ont eu des effets macro-économiques et qui ont changé la structure des incitations auprès des opérateurs privés et publics. La réussite (ou l'échec) d'une dévaluation est également liée à la mise en oeuvre de séquences de politiques correspondant à un rythme acceptable des réformes. Les effets récessionistes à court terme doivent être acceptés pour mettre en oeuvre les réformes structurelles, dont les effets n'apparaissent qu'à moyen et long terme. Cette acceptabilité des séquences résulte des appuis financiers, permettant de supporter le coût et la ma"trise des mouvements sociaux et politiques. Il faut un dosage délicat entre une certaine thérapie de choc et des mesures compensatoires qui ne doivent pas in fine, neutraliser cette thérapie.

Un ajustement de change plutôt réussi dans la Zone franc

Les effets de la dévaluation sont multiples et difficiles à démêler. Les systèmes d'information sont peu fiables. De nombreux facteurs exogènes interviennent dans les résultats économiques et financiers rendant difficile l'imputation de l'effet dévaluation. De nombreuses réformes ont changé la structure des incitations auprès des opérateurs privés et publics.

Les effets macro-économiques et financiers de la dévaluation des FCFA ont été globalement conformes aux attentes. Le PIB a stagné en 1994 puis augmenté en 1995 et en 1996 de 5 pour cent. Le surplus de la balance commerciale a augmenté et la position nette du compte d'opérations avec le Trésor français s'est améliorée de 11 milliards de Francs français en 1994. Le taux d'inflation a été de l'ordre de 50 pour cent sur deux ans.

Tableau 3. Principaux indicateurs des pays de la Zone franc en ajustement réel

	Taux d'inflation annuel		Taux d'intérêt réel		TCER	Déf Bug/ PIB %	Dette/ PIB %	Taux de croissance annuel		Commerce intra-zone	Taux de croissance annuel			Indice prix Base 100 Déc93
	81/86	90/91	81/86	90/91	87/91	90/91	90/91	81/86	87/91		90/93	1994	1995	Septembre 95
Bénin	4,3	0,1	4,8	6,6	-12,2	6,5	65,0	1,1	-2,0	23,4	0,8	2,8	5,5	159,0
Burkina Faso	6,2	1,9	2,7	2,6	-5,7	3,5	30,0	2,2	0,4	53,4	3,7	3,6	5,8	134,3
Côte d'Ivoire	5,9	0,6	2,5	5,4	-20,8	13,0	140,0	-4,2	-6,8	11,3	-0,4	1,8	6,5	144,0
Mali	6,0	3,3	2,4	2,8	-9,2	5,0	110,0	0,4	-1,2	36,7	1,6	2,3	5,2	148,5
Niger	11,0	-4,3	6,3	1,6	4,3	7,0	65,0	-4,9	-2,4	11,5	0,0	4,0	3,2	153,0
Sénégal	6,5	-0,7	-1,7	8,9	-14,0	1,0	40,0	0,4	-0,2	10,2	1,3	2,0	4,5	146,7
Togo		1,0	4,0	5,9	-4,7	3,2	75,0	-2,8	-1,4	11,5	-0,8	13,9	8,3	154,7
UEMOA										13,2	0,8	2,8	5,5	146,6
Cameroun	10,2	0,5	-1,5	8,7	-27,1	8,5	65,0	4,6	-7,9	3,3	-3,8	1,1	5,6	151,9
Centrafrique	9,6	0,3	1,9	6,8	1,4	6,5	63,0	-0,1	-2,8	5,7	0,2	7,4	4,8	148,9
Congo	9,8	-0,3	0,2	8,7	-6,7	8,0	150,0	4,1	-0,7	1,8	-0,5	-6,7	0,3	160,2
Gabon	9,2	5,2	0,3	6,7	-19,2	1,5	50,0	-2,7	-1,9	1,5	3,0	1,1	3,8	151,9
Tchad	5,0	0,6	3,9	5,2	-3,0	-	50,0	4,5	2,6	22,0	2,2	4,0	5,4	161,0
CEMAC											-1,0	-8,1	4,6	153,1

Les effets sur l'offre et sur l'absorption

Le taux de croissance du PIB en termes réels qui était nul avant la dévaluation, a été de 1,7 pour cent en 1994, de 4,8 pour cent en 1995 et de 5,1 pour cent en 1996. La formation brute du capital fixe est passée en pourcentage du PIB de 14,2 pour cent en 1990/1993 à 15,7 pour cent en 1994, 16,8 pour cent en 1995 et 20,1 pour cent en 1996. La part des exportations dans le PIB de 25 pour cent en 1990/1993 a atteint 32 pour cent les trois années suivantes.

Les changements de structure du PIB ont été forts. On constate dans les différents pays à des degrés divers, les effets attendus de la dévaluation au niveau de la demande. Pour l'ensemble de la Zone, la consommation exprimée en pourcentage du PIB a chuté de 8 points de 1993 à 1994. L'excédent des exportations sur les importations a augmenté de 5 points et les investissements de trois. L'épargne intérieure a progressé de 8 points dont deux pour l'épargne du gouvernement et 6 pour l'épargne privée (Goreux, 1995). La dévaluation conduit à diminuer le revenu disponible brut des ménages et la consommation publique; les investissements privés et publics ont augmenté au sein de l'UEMOA, notamment dans le domaine pétrolier en Côte d'Ivoire. Au sein de la CEMAC, les investissements publics ont stagné de même que les investissements privés hors pétrole. Par contre d'importants investissements pétroliers ont été réalisés au Congo, en Guinée équatoriale, au Tchad et pour le pipeline entre ce pays et le Cameroun (+3 milliards de dollars E.U.).

Ainsi en Côte d'Ivoire, l'épargne intérieure est passée de 12,8 pour cent du PIB en 1993 à 28,8 pour cent en 1994. En 1994, près des deux tiers de l'accroissement de l'épargne intérieure a été utilisée pour renforcer la position extérieure de la zone et un tiers a financé l'investissement.

Les effets sur les prix relatifs et les revenus

Le taux de change effectif réel (TCER), de *compétitivité* est le rapport entre les prix à la frontière des exportations et des importations en FCFA (pondéré par le poids des partenaires) et les prix des biens produits domestiquement ou comme le rapport du prix des biens et des facteurs de production domestique et des prix des biens et des facteurs de production internationaux.

Les prix des produits importés ont certes selon les attentes, augmenté plus rapidement que les prix des produits domestiques. Mais les écarts ont été réduits (14 points pour l'UEMOA au bout de deux ans et 9 points pour la CEMAC). La hausse des prix importés a été relativement ma"trisée du fait des effets de substitution-prix sur les origines et sur les qualités des produits et des contractions de marges. La baisse des revenus réels a favorisé des effets de substitution-revenu vers les produits domestiques. La hausse des prix des produits vivriers locaux a été du même ordre de grandeur que celle des prix à la consommation. La dévaluation a déplacé la demande en produits importés vers les produits domestiques. Elle a également favorisé l'offre de biens échangeables aux dépens des biens non échangeables. Il en est résulté un double effet favorable à la hausse des prix des échangeables domestiques.

Conformément aux attentes de la dévaluation, la baisse du revenu réel urbain a réduit la demande de produits importés et créé un marché pour les produits de substitution locaux. Par contre, il y a eu relative inélasticité de l'offre et augmentation de prix domestiques.

La dévaluation a fortement augmenté les prix des biens exportés. L'évolution de la compétitivité à l'exportation résulte de plusieurs effets: hausse des cours mondiaux, augmentation des prélèvements publics, évolution des marges, hausse des prix producteurs. Le prix moyen unitaire des exportations en FCFA a plus que doublé avec un partage relativement favorable aux producteurs au Cameroun et favorable à l'Etat en Côte d'Ivoire.

Les effets financiers de la dévaluation

Les effets sur les finances publiques

La dévaluation a eu essentiellement des objectifs financiers. Il s'agissait de régler les arriérés de paiements extérieurs et le service courant de la dette afin de pouvoir accéder à des ressources additionnelles de la part des bailleurs de fonds. Une fois assuré le paiement du service de la dette extérieure, les recettes additionnelles liées à l'effet de la dévaluation et aux transferts extérieurs ont servi à combler les dépenses en fonction de divers arbitrages internes: relance des investissements publics, hausse des traitements et règlement des arriérés auprès des fonctionnaires, résorption des arriérés intérieurs auprès des entreprises, évolution de la pression fiscale.

Un arbitrage central a concerné le partage de la rente de la dévaluation entre les différents agents: l'Etat, les intermédiaires et les producteurs ou les consommateurs. A la différence de la Côte d'Ivoire, le Cameroun a fait un arbitrage plutôt en faveur des producteurs. Les prix d'achat aux producteurs de biens agricoles d'exportation ont doublé la première année. Cette augmentation a résulté du double effet des cours favorables et d'une faible taxation.

Il y a eu en 1994 un effet globalement négatif sur les *finances publiques*. On a observé la première année un effet de courbe en J. Les dépenses publiques ont augmenté alors qu'il y a eu retard des recettes (attentisme des opérateurs, effets des stocks avant la dévaluation, délais des perceptions). Le montant de la dette publique a augmenté de même que les dépenses d'investissement et de fonctionnement (malgré la ma"trise des salaires). Les recettes douanières ont été la première année de la dévaluation, inférieures aux prévisions du fait du ralentissement des importations en volume et de la baisse des droits de douane (exception faite du Mali). On a observé un déficit du solde primaire et du solde budgétaire. On a noté par contre, en 1995 et en 1996, une reprise des recettes assises sur la hausse des importations.

Les effets sur la rentabilité des entreprises

La hausse des marges des entreprises a été d'autant plus forte que celles-ci sont peu utilisatrices d'intrants importés et qu'elles sont orientées vers les marchés extérieurs. On estime ainsi, dans le cas des entreprises camerounaises (Banque mondiale, 1996), qu'en moyenne les prix des outputs ont crû de 39,7 pour cent, les prix des inputs de 67,5 pour cent et le prix du travail de 32,7 pour cent pour 200 entreprises significatives. La dévaluation du FCFA et les réformes de la politique commerciale ont favorisé les entreprises productrices de biens échangeables, mais en moyenne, les coûts de production ont légèrement augmenté. Les changements de prix relatifs ont fortement modifié les coûts, allant de +50 pour cent dans le secteur alimentaire à des baisses de plus de 20 pour cent pour les produits métalliques. Les entreprises produisant des biens exportables ont connu une expansion liée à la baisse des coûts unitaires, alors que les entreprises qui utilisaient des biens intermédiaires importés ont connu une contraction liée aux hausses des coûts et aux baisses des revenus des ménages. Les réponses positives ont concerné les entreprises existantes et non les nouveaux entrants, du fait notamment des risques de nouveaux investissements. Si l'évasion fiscale s'est réduite, la fiscalité a continué de reposer sur les entreprises moyennes avec forte évasion de la part des grandes.

Les effets sur la balance de paiements

Il y a eu amélioration de la *compétitivité* et de la *rentabilité* des secteurs exportateurs et de substitution des importations. On a observé du fait de l'*effectivité* de la dévaluation une dépréciation du taux de change réel de 27 pour cent en devises, alors que les termes de l'échange s'amélioraient de 2 pour cent. La dépréciation réelle de la dévaluation a dépendu des modalités de la dévaluation et des distorsions antérieures. L'effet du taux de change sur la compétitivité des pays africains de la Zone franc doit prendre en compte les spécificités de ces économies qui sont exportatrices de "commodités", dont les prix sont fixés internationalement et qui sont, sauf pour le cacao de Côte d'Ivoire, "price taker". Les effets de compétitivité-prix sont faibles par rapport aux effets rentabilité des filières exportatrices. On observe une faible élasticité prix des exportations et des importations et la plupart des produits exportables ont une forte composante en coûts de facteurs en devises. L'amélioration de la balance des paiements a été supérieure aux attentes. Les exportations des biens et services (en dollars E.U. qui avaient baissé de -4 pour cent (en moyenne annuelle 1990-93), ont augmenté de 23 pour cent en 1995 et de plus de 8 pour cent en 1996. Les importations qui avaient baissé de -2,4 pour cent (1990-93) ont baissé de -13,3 pour cent en 1994, pour cro"tre de 21,1 pour cent en 1995 et de 15,6 pour cent en 1996. Le surplus de la balance commerciale s'est ainsi fortement amélioré en 1994 (plus 6 milliards FF), pour se détériorer en 1995 et en 1996 (du fait notamment des importations de biens d'équipement).

Les mesures d'accompagnement

La dévaluation a été complétée par de nombreuses mesures d'accompagnement. Celles-ci se caractérisent par les subventions aux produits de première nécessité, par des prix incitatifs aux producteurs et par une hausse modérée des salaires. Des mesures d'urgence de subventions des produits de première nécessité ont été mises en oeuvre (riz, huile végétale, pain, farine, produits pétroliers et pharmaceutiques). La plupart des pays ont pris durant les deux premiers mois, des mesures de contrôle des prix (généralement peu efficaces lorsqu'on conna"t l'état de délabrement de l'administration et qui ont été de courte durée). La Côte d'Ivoire a accru les prix garantis du cacao et du café respectivement de 45 pour cent et de 20 pour cent; elle a revalorisé les salaires des fonctionnaires de 5 à I5 pour cent et baissé les taux de TVA et de droits de douane. Le Sénégal a annulé la mesure de baisse des salaires des fonctionnaires et accru le prix du riz de 30 pour cent. Les politiques monétaires se sont caractérisées par un faible relèvement du taux d'escompte (BEAC) et du taux directeur (UEMOA), d'où vraisemblablement un taux d'intérêt négatif, compte tenu des difficultés de trésorerie des entreprises.

Les effets de la dévaluation sur l'offre et sur l'investissement

Les effets à moyen et à plus long terme de l'ajustement de change concernent les taux de croissance de l'économie, la reprise des investissements et le retour à une compétitivité prix et volume. Tout dépend de l'évolution des rentes qui obèrent le système productif. La relance des exportations et des investissements et la réallocation des facteurs de production vers les secteurs ouverts à la concurrence internationale et vers des secteurs à haute intensité de main-d'oeuvre supposent que les acteurs anticipent un ajustement durable du taux de change réel.

Le renchérissement de la valeur des exportations accompagné de la hausse des volumes a accru la rentabilité des filières. Celle-ci peut constituer un effet attractif vis-à-vis des facteurs de production grâce à la hausse de la valeur ajoutée. Elle peut favoriser une diversification vers des secteurs exportateurs valorisés et dynamiques.

Les effets de reprise de l'offre diffèrent entre les secteurs ouverts à la concurrence internationale (exportables et importables) et ceux protégés de la concurrence internationale. Ils dépendent également de la composante en facteurs de production domestiques et importés pour chacun des secteurs. La reprise de l'offre a concerné les secteurs concurrencés et faiblement importateurs de facteurs de production (agriculture d'exportation, informel).

Les changements internes de revenus ont réorienté la demande rurale et une partie de la demande urbaine vers des activités informelles, voire des PME peu dépendantes des importations. Ces deux effets résultent des effets mécaniques analysables en termes de substitution et de complémentarité entre les importations et l'appareil productif national. Ils dépendent surtout de l'environnement sécurisé et réducteur de risques permettant la reprise des investissements aux dépens des secteurs spéculatifs.

Tableau 4. Les principaux indicateurs au Burkina Faso, au Cameroun, en Côte d'Ivoire, au Sénégal et au Mali.

Indicateurs	1990-1993	1994	1995	1996
Taux de Change Effectif Réel (TCER)				
Burkina Faso	100	59,6	64,0	65,1
Cameroun	100	60,3	69,5	70,5
Côte d'Ivoire	100	61,6	70,7	68,8
Mali	100	58,6	66,0	68,5
Sénégal	100	62,2	67,3	67,5
Evolution en % annuel				
Taux croissance PNB réel				
Burkina Faso	2,5	1,2	4,2	5,3
Cameroun	-4,2	-2,5	3,3	5,0
Côte d'Ivoire	-0,4	1,8	7,0	6,5
Mali	1,4	2,3	6,4	4,0
Sénégal	1,1	2,0	4,8	4,5
Inflation (%)				
Burkina Faso	0,1	24,7	7,5	4,2
Cameroun*	0,2	12,7	26,9	6,3
Côte d'Ivoire	1,8	26,0	14,3	6,6
Mali	-0,9	24,8	12,4	7,0
Sénégal	0,3	32,1	8,0	2,7
Exportations des biens et services (en $E.U.)				
Burkina Faso	-2,7	-17,7	25,2	8,8
Cameroun	-3,6	-14,7	18,7	7,0
Côte d'Ivoire	-2,8	3,6	32,1	7,5
Mali	0,7	-5,2	36,6	2,6
Sénégal	-6,8	6,1	20,6	4,4
Importations des biens et services (en $E.U.)				
Burkina Faso	1,7	-22,8	26,2	6,4
Cameroun	-5,0	-16,5	2,5	16,4
Côte d'Ivoire	-1,7	-14,8	47,5	12,0
Mali	0,8	-8,1	2,5	-0,1
Sénégal	-3,2	8,5	17,7	4,1
$E.U. par F.F	-1,3	2,0	11,3	-2,9

Source: FMI (in Goreux, 1997).
**Les données pour le Cameroun se réfèrent généralement à l'année fiscale juillet-juin, ce qui explique pourquoi le taux d'inflation de 1993-94 (de 1994, dans le tableau) soit plus faible que celui de 1994-95 (de 1995, dans le tableau).*

1.3 Y avait-il des alternatives aux PAS ?

Des résultats macro-économiques et financiers plutôt meilleurs pour les pays ajustés

Depuis quinze ans, d'importants progrès ont été réalisés au niveau des instruments de politique économique dans les pays africains mettant en oeuvre des politiques de stabilisation et d'ajustement: plus grande ma”trise de l'inflation, maintien des déficits budgétaires hors service de la dette en pourcentage du PIB, dépréciation des taux de change réels, réduction des écarts entre les marchés des devises officielles et parallèles. Mais les déficits extérieurs demeurent importants et les pays africains demeurent pris malgré les mesures d'annulation ou de rééchelonnement de la dette, dans un endettement permanent.

Les résultats concernant la croissance ont été, en revanche, moins évidents. Durant la période 1988-93, 21 pays ont connu une croissance positive du revenu par tête et 20 pays ont régressé. Les exportations qui avaient décliné en termes réels de 0,3 pour cent par an entre 1981 et 1987, ont connu une croissance de 4,4 pour cent par an. Une analyse de 24 pays engagés dans des programmes d'ajustement et pour lesquels on dispose d'informations suffisantes montre que seule Maurice a atteint les objectifs de stabilisation, d'élimination des goulets d'étranglement structurels, de croissance économique et de protection des groupes vulnérables. 5 autres (Guinée Bissau, Mali, Mauritanie, Sénégal et Zambie) ont atteint 3 des 4 objectifs mais avec décroissance du PIB par tête au Mali et en Zambie. La plupart des pays ont atteint un ou deux objectifs, généralement la stabilisation aux dépens de la croissance. L'Éthiopie, la Somalie, la Tanzanie et le Za•re n'ont atteint aucun des 4 objectifs (Cornia et al., 1992).

De manière générale, les pays qui ont poursuivi en profondeur des réformes ont obtenu de meilleurs résultats pour la croissance et la stabilité macro-économique par comparaison aux pays peu réformateurs. Entre 1986 et 1993 par exemple ce groupe a réalisé une croissance réelle moyenne de 3,5 pour cent contre 1,5 pour cent pour le second groupe. Le ratio du déficit des opérations courantes par rapport au PIB a été de 5 pour cent contre 5,2 pour cent et le déficit des finances publiques (hors dons) a été respectivement de 7,4 pour cent et de 8,9 pour cent pour la même période. En revanche, les résultats du point de vue de la réalisation des objectifs de croissance réelle ont été moins encourageants. La croissance positive du PIB par tête n'a eu lieu que dans 6 pays sur 29 mettant en place des réformes en profondeur. Les indicateurs de fourniture de santé et d'éducation ont eu tendance à se détériorer. Les exportations et les importations n'ont guère augmenté en valeur et les déficits des paiements extérieurs sont restés élevés. La sortie des ressources au titre du service de la dette a réduit les transferts nets (malgré une reprise à partir de 1987) et conduit à comprimer les importations, malgré une croissance des exportations (+25 pour cent) durant la décennie quatre vingt. D'où un effet récessioniste sur la croissance et sur l'investissement.

Selon l'étude de la Banque mondiale (1994), les résultats de l'ajustement apparaissent plus significatifs pour la croissance des exportations agricoles que pour celle de l'industrie. Les pays ayant engagé des réformes importantes ont des performances meilleures (Tableau 5).

Tableau 5. Croissance industrielle et des exportations agricoles dans les pays d'Afrique sub-saharienne sous ajustement (moyenne annuelle en pourcentage)

Groupe de pays	Croissance industrielle			Croissance exportations		
	1981-86	1987-91	Médiane	1981-86	1987-91	Médiane
Forte amélioration des politiques macro	-1,0	4,4	6,1	-0,3	6,7	7,9
Légère amélioration	2,1	5,0	2,8	2,5	4,3	3,0
Détérioration	0,5	3,6	1,7	1,3	0,6	-0,7
Tous pays(29)	1,4	4,1	2,5	2,2	3,6	2,0
Note: La médiane se réfère à la différence médiane entre les périodes Source: Banque mondiale (1994)						

Selon la synthèse de Lensink (1995), on observe un impact positif mais limité des PAS en Afrique sub-saharienne (Tableau 6).

Tableau 6. Résultats comparés de l'ajustement en Afrique sub-saharienne

	PIB	Exportations	Investissement	Epargne
La méthode "avant et après" (1)				
FMI (1993)	+	-	+/-	+
Banque mondiale (1994)	+/-	+	+/-	+/-
La méthode "avec ou sans" (2)				
Elbadawi (1992)	+	-	-	-
Mosley et Weeks (1993)	+	+	+	NPC
La méthode de régression (3)				
Elbadawi (1992)	0	+	-	0
Mosley, Harrigan et Toye (1991)	+	+/-	0	NPC

+ amélioration; - détérioration; 0 non significatif; NPC non pris en compte.
Source: Lensink (1995).

De l'ajustement au désendettement et au développement

Malgré les ajustements, les pays africains demeurent pris dans un endettement permanent. L'absence de diversification des exportations voire la reprimarisation de leurs économies, les rendent très vulnérables vis-à-vis des cours des matières premières. L'Afrique sub-saharienne demeure dans la même spécialisation qu'au moment des indépendances (les exportations primaires représentent 89 pour cent du total des exportations). Les taux d'épargne demeurent à des niveaux très faibles (moins de I5 pour cent du PNB). L'épargne publique a décliné de 2 points du PNB entre 1981-87 et 1988-93

Les programmes d'ajustement et les financements qui les accompagnent ont réduit la crise mais n'ont pas (encore?) remis les économies sur un sentier durable de croissance. L'investissement privé n'est pas au rendez vous. Depuis 1980, l'investissement direct est resté inférieur à 1 milliard de dollars E.U. (1 pour cent du total mondial). Les opérateurs sont attentistes. L'environnement institutionnel favorable au développement durable à long terme demeure insuffisant et les liens manquent entre des institutions publiques réformées et un secteur privé revigoré. On observe une certaine fatigue de l'ajustement tant du point de vue des bailleurs de fonds que des africains.

2. Caractéristiques des marchés du travail africains

2.1 Caractéristiques économiques, sociales et démographiques

La segmentation des marchés du travail

La *segmentation des marchés du travail* est la résultante de déterminants micro, macro-économiques, sociales et démographiques.

Au niveau *micro économique*: les unités domestiques font des arbitrages, quant à *l'offre de travail*, entre le monde rural et urbain, marchand et domestique, formel et informel. Ces comportements expliquent en partie la réversibilité des flux migratoires, la non stabilisation des travailleurs et la polyactivité. Les unités de production jouent également sur la flexibilité et la réversibilité de l'embauche dans un environnement instable. Ces unités micro sont elles mêmes insérées dans des groupes d'appartenance. Les sociétés sont des entrelacs d'identités collectives multiples (appartenances ethniques, groupes d'accueil,...). A côté du salariat très minoritaire au sein des entreprises modernes (moins de 7 pour cent des actifs en Côte d'Ivoire et au Sénégal), dominent des activités d'auto emploi, des secteurs refuges, des emplois d'opportunité et des petites activités marchandes précaires.

Au niveau *démographique*, on observe un doublement des populations et un triplement des populations urbaines tous les vingt ans. On constate une faible baisse du taux de la croissance démographique du fait d'une légère baisse de la mortalité et d'une chute de la fécondité. Ainsi en Côte d'Ivoire la baisse de la mortalité est lente (quotient de mortalité avant 5 ans de 150 pour mille en 1985-94 contre 179 pour mille en 1978-79, quotient de mortalité avant 1 an de 91 pour mille pour 1985-1994 contre 103 pour 1978-1985). La fécondité a baissé. Cette baisse est jusqu'ici limitée à quelques groupes à revenu élevé. L'indice synthétique de fécondité de 5,7 enfants (période 1990-1994) est à comparer avec celui de 7,2 en 1980-81. La baisse de la fécondité est très inégale entre les mondes rural et urbain, les groupes instruits et non instruits.

On observe également de forts mouvements migratoires. Les migrations internationales sont limitées. On note, en revanche d'importants mouvements migratoires intra-africains. La reprise économique accentue la pression migratoire extérieure et interne (en Côte d'Ivoire de l'Est rural vers l'Ouest (zones de plantations).

Les traits démographiques africains conduisent à un faible pourcentage de la population active (moins de 40 pour cent), du fait de la jeunesse de la population et d'une faible prise en compte de la population féminine. En revanche, le caractère fortement rural de la population joue en faveur d'un taux élevé d'activité. On estime la proportion des moins de 15 ans entre 40 et 50 pour cent. Les taux d'activité des 10 à 14 ans ne sont pas négligeables. Ils sont estimés au Sénégal et au Mali respectivement de 61 pour cent et 55 pour cent pour les garçons et de 38,5 pour cent et 40 pour cent pour les filles. Les taux de croissance de la population active sont très élevés et en augmentation (de 2,5 pour cent à 2,7 pour cent). Ils seront jusqu'en 2005-2010 légèrement inférieurs au taux de croissance de la population totale et deviendront ensuite supérieurs.

Sur un plan *socio-économique*, les taux de chômage urbains sont supérieurs à 10 pour cent (Mali). Ils sont estimés à 33 pour cent en Mauritanie (cf. Tableau 7). Le chômage est interprété comme l'absence d'un emploi stable et rémunéré. Par contre le taux du chômage diminue fortement lorsqu'on le traite comme une absence d'activités rémunérées. Au Mali en 1989, le taux de chômage déclaré était de 9,9 pour cent en milieu urbain. Il passait à 6,7 pour cent lorsqu'on le mesurait en l'absence d'activités rémunérées. Au Bénin en 1994, les taux respectifs passaient de 10,1 pour cent à 6,3 pour cent (Charmes, 1996). Le chômage de longue durée (durée supérieure à 2 ans) concerne entre 10 pour cent (Mali) et 16 pour cent (Burkina Faso) de la population active. Il représente environ les deux-tiers du chômage total (Lachaud 1994).

Les principaux indicateurs de pauvreté (brièveté de la vie, analphabétisme, exclusion, manque de ressources matérielles) sont largement liés à l'absence de revenus monétaires. Il n'y a pas toutefois totale correspondance (cf. PNUD, 1997). Ainsi entre 1980 et 1995, les pays Afrique de l'Ouest ont vu leur revenu par tête se réduire alors qu'ils ont connu une chute de la mortalité infantile et une amélioration de l'espérance de vie (cf. Tableau 8).

Une forte inégalité des revenus

Pour l'Afrique sub-saharienne, le pourcentage de revenus touché par les 20 pour cent les plus pauvres était de 6,8 pour cent et celui touché par les 20 pour cent les plus riches était de 44,1 pour cent, en 1988. Les répartitions par quintile étaient, du plus pauvre au plus riche de 2,8 pour cent, 11,2 pour cent, 15,8 pour cent, 22,1 pour cent et de 28,5 pour cent (Banque mondiale, 1997).

Tableau 7. Caractéristiques de la population active en Afrique sub-saharienne

Région, Pays	Population (millions)	Population active		Part de la population urbaine dans la population totale (%)	Taux de chômage urbain (%)	Part (%) du secteur informel dans		
		Effectifs	Part dans la population totale (%)			la population active totale	la population active non agricole années 80	années 90
Afrique sub-saharienne	**560,0**	**218,4**	**39**	**29**				
Afrique sahélienne			**41**	**27**				
Mauritanie	2,1	0,7	33	50	33	36	69	75
Sénégal	7,8	2,7	34	41		20	76	
Mali	9,8	3,1	32	25	10	22	63	79
Niger	8,3	4,2	51	19		7	63	
Burkina Faso	9,5	4,8	51	17		5	70	
Tchad	5,9	2,2	37	34		11		74
Afrique côtière			33	37				
Bénin	4,9	1,7	35	40	10	41		93
Guinée	6,1	2,4	39	27	12	14	64	72
Côte d'Ivoire	14	4,8	37	48	20	24		74
Afrique centrale			38	33				
Cameroun**	12,2	4,8	39	42	25			
Za•re	40	14,8	37	29		18	60	
Afrique de l'Est			42	18				
Kenya	25,3	10,1	40	25	16	15		61
Tanzanie	27,9	13,1	47	22		16		
Ensemble de l'Afrique	**680,9**	**251,9**	**37**	**33**				

*dernière année disponible
**taux de chômage pour Yaoundé seulement, 1992.
Source: Charmes, 1996.

Tableau 8. Principaux indicateurs sociaux et démographiques en Afrique de l'Ouest

Pays	Popula-tion (1)	PNB /hab $ 1995 (2)	Taux de Croissance 1985-95 (3)	Espé-rance de vie (4)	Taux Anal-phab. (5)	IPH (6)	PIB /hab 1980 (7)	1994 (8)	1994 (9)
Bénin	5,5	370	-0,3	50	67		359	362	1696
BurkinaFaso	10,4	230	-0,2	49	81	58,3	219	253	796
Côte d'Ivoire	14,0	660		55	60	46,3	1216	708	1668
Mali	9,8	250	0,8	50	68	54,7	288	248	543
Niger	9,0	22		47	86	66,0	455	275	787
Sénégal	8,5	600		55	60	48,7	663	613	1596
Togo	4,1	310	-2,7	56	48	39,3	472	317	1109
Centrafrique	3,3	623	-2,4	48	40	41,7	412	348	1130
Cameroun	13,3	650	-6,6	57	37	31,4	692	661	2120
Congo	2,6	342	-3,2	51	25	29,1	901	933	2410
Gabon	1,1	3490	-8,2	55	37		4697	3639	3641
ASS	583,2	490	-1,1	52	43	1377			

(1) Population en millions; (2) PNB/hab en $ courants 1995; (3) Taux de croissance PNB /Hab 1985-1995; (4) Espérance de vie à la naissance; (5) Taux d'analphabétisme 1995 (PNUD 1997); (6) IPH: indicateur de pauvreté humaine, indice composite de brièveté de la vie, d'analphabétisme, d'exclusion et de manque de ressources matérielles; (7) PIB/hab 1980 ($87); (8) PIB/hab 1994 ($87); (9) 1994° (PPA) PNB corrigé par le taux de change exprimé en parité de pouvoir d'achat.
Source: Banque mondiale

2.2 Description des marchés du travail africains

Les approches dualistes en termes de secteur traditionnel et de secteur moderne ou de formel et d'informel rendent mal compte du caractère multiforme des statuts du travail. L'emploi peut être défini comme "la combinaison des éléments sociaux et juridiques qui institutionnalisent la participation des individus à la production des biens et services socialement valorisés".

Plusieurs critères de discrimination peuvent être utilisés: libre entrée ou non dans la profession, degré d'intensité capitalistique, rôle des codifications et des réglementations, existence ou non de protection sociale.

Le fonctionnement du marché du travail est spécifique dans des sociétés où le salariat représente moins de 10 pour cent de la population active.

Nous pouvons retenir deux principaux critères de discrimination:

1°) *le rapport au marché*: existence ou non de salariat; existence ou non de biens et services marchands (Tableau 9).

Le *marché interne* de la main-d'oeuvre à "statut" est caractérisé par l'existence d'une grille des salaires, par le respect des conventions collectives et du cadre réglementaire en matière d'embauche, de promotion et de licenciement.

Les mécanismes d'ajustement sur le *secteur informel* renvoient à des logiques plus concurrentielles (précarité). Face à une dégradation du salaire réel dans le secteur public et parapublic, on observe une certaine "viscosité" du salaire sur le marché du travail du secteur moderne privé.

Tableau 9. Segmentation selon le critère marchand des biens et services et du salariat

	Salariat	Non salariat
Biens et services marchands	Secteur industriel ou capitaliste	Petites activités marchandes
Biens et services non marchands	Secteur public non marchand	Activités domestiques ou associatives

2°) Le rapport à la codification du travail et à la protection sociale:

Tableau 10. Segmentation selon le critère de la protection sociale et de la libre entrée

	Libre entrée	Absence de libre entrée
Protection sociale officielle	Salariat avec contrat concurrentiel	Travail salarié protégé
Protection sociale non officielle	Travail précaire	Travail indépendant ou domestique

Cinq catégories de statuts de travail dominent (Lachaud 1994): les travailleurs irréguliers (4 à 11 pour cent), les travailleurs protégés (35 pour cent), les travailleurs indépendants marginaux (14 à 34 pour cent), les travailleurs indépendants avec capital (7 pour cent), les travailleurs non protégés (21 à 35 pour cent)

Les travailleurs irréguliers et les travailleurs indépendants marginaux sont majoritairement situés dans les ménages pauvres. Les multiples dimensions de l'exclusion sociale (vulnérabilité sur le marché du travail, pauvreté, exclusion du système éducatif, non accès aux besoins essentiels), sont liées et traduisent une faible intégration sociale.

Quatre grands segments peuvent être différenciés sur le marché du travail africain. Ils composent l'offre de travail totale (L), à cinq composantes, si l'on ajoute les chômeurs (Lu):

$$L = Lwp + Lwg + L\,i + Ld + Lu$$

1°*) Le travail salarié dans les entreprises marchandes (L wp):*

Ce travail salarié peut lui même être *régulier*, à contrat à durée indéterminée, ou irrégulier. Dans les grandes organisations ou firmes dominent un *système interne* de gestion du travail: "Unité administrative à l'intérieur de laquelle la rémunération et l'efficacité du travail sont déterminées par un ensemble de règles et de procédures administratives" (Doeringer et Piore). Dans les PME domine un *marché externe* du travail.

Dans l'ensemble, le secteur "moderne" est à haute ou moyenne intensité capitalistique; il est souvent en situation de marché protégé. Beaucoup d'entreprises se sont développées dans un climat protectionniste. Les coûts salariaux demeurent dans l'ensemble élevés du fait des rigidités institutionnelles (groupes de pression des "insiders"), du marché peu concurrentiel du travail hautement qualifié et du prix de la main-d'oeuvre expatriée. Plusieurs types de stratégies d'emplois peuvent être différenciés. Certaines entreprises ont des objectifs de rentabilité à court terme et préfèrent utiliser des travailleurs formés sur le tas ou peu payés. D'autres préfèrent embaucher de la main-d'oeuvre techniquement formée mais ayant une formation directement utilisable pour une tâche déterminée. Seules, les firmes, ayant des objectifs de long terme, préfèrent employer une main-d'oeuvre de formation polyvalente apte aux changements d'emplois et utiliser des cadres nationaux.

De nombreuses entreprises favorisent une segmentation. D'un côté, les travailleurs protégés au sein des unités sont relativement qualifiés et protégés (marché primaire). De l'autre, la majeure partie de la main-d'oeuvre non qualifiée est caractérisée par un taux élevé de "turnover", une absence de promotion et de protection interne et une absence de syndicalisation. Cette différenciation est renforcée par les comportements des travailleurs non qualifiés. Le travail salarié est souvent utilisé comme une étape plus que comme une insertion définitive. Elle conduit soit à un statut d'indépendant dans l'informel soit à une réinsertion dans la société rurale.

Les activités modernes créatrices d'emplois salariés connaissent souvent une stagnation face à une explosion urbaine et à une montée des jeunes à la recherche d'activités. L'emploi, principal mode d'insertion des jeunes, tend à se précariser. L'*industrialisation* est, au-delà des liaisons *techno-économiques*, un processus de restructuration *socio-économique* mettant en oeuvre différents acteurs s'appuyant sur des organisations industrielles et sur un environnement institutionnel. Elle implique une durée, une capitalisation des apprentissages et une ma"trise technologique Ce modèle a souvent fait faillite.

2°) Le salariat dans le secteur public et parapublics (Lwg):

Le secteur public regroupe les administrations ainsi que les entreprises sous contrôle de l'Etat. L'essentiel de la régulation du chômage des diplômés avait été assurée, après les indépendances, par le développement du secteur public et parapublic. Il y a eu alors nationalisation des postes occupés par les expatriés et création d'emplois. La crise des finances publiques et les déficits des entreprises publiques ont conduit à une déflation des effectifs depuis le début des années quatre vingt. Il y a eu en outre baisse des rémunérations réelles du fait des arriérés de paiements, de la baisse des salaires nominaux, et de la dévaluation.

Tableau 11. La structure de l'emploi public

Région, Pays	Masse salariale (% PIB)	Masse salariale (% des recettes gouvernemen -tales)	Effectifs des fonction-naires (millions FCFA	Coût moyen par fonctionnaire (millions FCFA)	Coût moyen comme multiple du PIB par habitant	Nombre des fonction-naires pour 1000 habitants	Masse salariale (% PIB)	Masse salariale (% des recettes gouvernemen -tales)	Effectifs des fonction-naires (millions FCFA)	Coût moyen par fonctionnaire (millions FCFA)	Coût moyen comme multiple du PIB par habitant	Nombre de fonction-naires pour 1000 habitants
	1993	1993	1993	1993	1993	1993	1994	1994	1994	1994	1994	1994
UEMOA	8,9	58	368,7	1,8	14	6,3	7,1	45	363,6	2,0	11,7	6,1
Bénin	6,3	49	33,0	1,1	10	6,5	5,4	43	32,3	1,4	8,7	6,2
Burkina Faso	6,6	52	25,7	1,1	14	3,7	5,6	51	37,1	1,6	15,1	3,7
Côte d'Ivoire	11,6	61	109,0	2,9	15	8,2	8,7	39	105,4	3,1	11,1	7,8
Mali	5,4	39	38,0	1,1	14	3,7	4,3	32	34,7	1,3	13,0	3,3
Niger	6,4	88	39,0	1,0	14	4,6	5,5	89	40,2	1,2	11,9	4,6
Sénégal	8,3	52	67,0	2,0	10	8,5	6,9	49	66,6	2,2	8,4	8,2
Togo	102	101	47,0	0,8	8	12,4	9,0	76	47,3	1,0	7,6	11,8
CEMAC	9,8	62	344,0	1,7	7	13,1	6,5	43	334,0	1,6	5,2	12,5
Cameroun	8,4	66	180,0	1,4	6	14,4	4,4	46	176,6	1,0	3,2	13,7
RCA	6,5	81	20,0	1,2	10	6,3	5,3	73	19,7	1,3	8,6	6,2
Tchad	7,6	78	27,0	0,8	19	4,0	5,6	89	26,5	0,9	14,7	3,8
Congo	17,9	97	80,0	1,7	5	32,7	14,2	57	73,1	1,8	4,9	29,1
Guinée Equ.	5,9	28	6,0	0,4	4	15,8	4,0	21	5,6	0,4	2,8	14,5
Gabon	9,9	42	31,0	4,8	3	30,7	7,8	31	32,5	5,1	2,0	38,6
ZONE	9,3	60	712,7	1,7	11	8,4	6,8	44	697,7	1,8	8,5	8,0

Source: Goreux, 1996, p. 60.

Le traitement public n'est souvent devenu qu'une faible part du revenu familial au profit de la polyactivité des agents publics ou des membres de la famille, des revenus occultes liées aux pratiques clientélistes. L'attrait de la fonction publique est resté, malgré la baisse des rémunérations, du fait du statut qu'il procure, de la couverture sociale qu'il permet et des revenus annexes qu'il assure (Charmes 1996). On estime en 1994, le nombre de fonctionnaires pour 1000 habitants entre 3,7 au Burkina Faso et 8,9 au Sénégal. Le coût salarial moyen rapporté au PIB par tête varie entre 15,1 au Burkina Faso et 8,4 au Sénégal. La part de la masse salariale dans les recettes budgétaires varie entre 32 pour cent (Mali) et 89 pour cent (Niger).

3°) Le travail dans les petites activités marchandes ou informelles (Li):

Le *secteur informel* comprend l'ensemble des unités économiques non érigées en sociétés ou ne tenant pas de comptabilité complète et constituées par des entreprises familiales (n'employant pas de salariés permanents) ou des micro-entreprises (employant des salariés permanents non enregistrés ou en dessous d'un certain seuil de taille), (15e Conférence internationale des statisticiens du travail, janvier 1993, Genève).

La grande hétérogénéité des activités dites informelles oblige à différencier plusieurs segments: l'artisanat avec ses règles, les petites activités de type micro-entreprises et les activités marginales de survie. Ces activités sont différemment caractérisées par la précarité, par la vulnérabilité; elles échappent à la codification et à la protection sociale officielles. Le travail indépendant peut être autonome ou dépendant d'autres formes de production; il peut être irrégulier, journalier, à la tâche ou permanent. Les travailleurs indépendants sont exposés à l'irrégularité des revenus et ou du travail. La polyactivité est caractéristique de sociétés où les travailleurs cherchent à maintenir un revenu minimum. La logique de fonctionnement de ces petites unités est rarement celle de la maximisation de fonctions. Les fonctions d'accueil et de formation y sont importantes. L'exclusion, la marginalité, la pauvreté, les replis identitaires sur des bases religieuses ou ethniques caractérisent ces situations. Les acteurs du bas se situent hors des normes de l'économie officielle et de la légalité. Il y a forte imbrication entre le travail domestique et le travail marchand.

On estime la part du secteur informel dans la population active occupée non agricole entre deux tiers et trois quarts (Charmes, 1996). La méthode utilisée est celle du solde de l'emploi non enregistré ou différence entre les sources exhaustives de la population active et des sources de l'enregistrement. Il s'agit d'emploi à dominante tertiaire, où la proportion des femmes est souvent supérieure à 50 pour cent. La pluriactivité joue un rôle déterminant.

4°) Le travail dans les activités domestiques et associatives (Ld):

Les unités domestiques constituent les cellules de base. Elles sont des lieux de production et de reproduction de la capacité de travail, des lieux d'arbitrage entre la production de biens et services marchands et non marchands, des unités décisionnelles d'allocation du travail. La priorité est généralement accordée à la sécurité. Il en résulte des comportements atypiques de l'offre de travail, une réversibilité des flux migratoires, un caractère instable des travailleurs ou de la polyactivité.

On estime qu'à Abidjan, le travail salarié régulier constitue le mode d'emploi dominant (60 à 70 pour cent des travailleurs). Si l'on tient compte de la part du travail indépendant avec capital, 55 à 60 pour cent des travailleurs sont exclus d'un emploi stable et de la protection sociale (Lachaud, 1995).

2.3 L'informalisation

Les petites unités informelles sont à petite échelle, le salariat y est limité, le capital avancé est faible; il y a par contre circulation monétaire et production de biens et services onéreux pour un marché.

Le secteur informel se caractérise par plusieurs traits: micro-unités, poids des emplois féminins, précarité des conditions d'activités, importance de l'auto emploi, absence de

protection sociale, d'enregistrement et de financement bancaire. Les agents de l'informel obéissent à la fois aux contraintes du marché et s'appuient sur des liens non marchands (familiaux, ethniques...). L'informel renvoie souvent à une double coordination verticale selon un mode paternaliste au sein des ateliers et horizontal selon des liens associatifs au sein des quartiers. Il repose sur l'identité des échangeurs nouant entre eux des liens durables et personnalisés; les petites unités sont traversées par des solidarités familiales, ethniques et religieuses. Subissant un environnement instable et aléatoire, les petits producteurs cherchent le plus souvent à minimiser les risques. Ils produisent à petite échelle pour une clientèle à faible pouvoir d'achat et à demande instable. Ils sont plus entreprenants que de réels entrepreneurs (Deblé, Hugon 1981).

Le secteur informel joue un rôle de régulateur de la crise économique et sociale. Il satisfait les besoins fondamentaux, il crée des emplois et distribue des revenus et constitue un lieu de formation et d'apprentissage. On estime parfois que 60 pour cent des emplois urbains se trouvent dans l'informel (études Pecta 1984-85). Ce chiffre se double d'écarts allant de 95 pour cent au Bénin à 50 pour cent à Lagos. Par définition, les activités travaillistiques créent davantage d'emploi apparents. On estime (source: WALTPS) que pour les 19 pays d'Afrique de l'Ouest, la population totale du secteur dit "informel" a été multipliée par 7 en trente ans (1960-1990). La production moyenne par tête a apparemment peu varié.

L'informel ne constitue certes, pas un modèle alternatif de développement industriel et de nombreux facteurs limitent les progrès de productivité et la possibilité de transformation en unités plus productives. Il est toutefois également un tissu humain, technique et économique, à partir duquel une base industrielle peut trouver un appui et un environnement favorable.

Dans certains cas, on observe un développement graduel permettant le passage d'unités informelles à des petites et moyennes entreprises. Il existe toutefois plusieurs freins au processus d'accumulation. Changer de taille et de technique, c'est acquérir de la visibilité, modifier les rapports sociaux et les modèles organisationnels au sein de l'unité, c'est accro"tre les risques liés à l'instabilité de la demande ou des fournisseurs. Beaucoup de petits patrons cherchent ainsi à diversifier les risques en pratiquant de la polyactivité plutôt qu'à investir le surplus dans l'unité.

Le processus d'informalisation des sociétés et de l'économie ne doit pas seulement être analysés en termes négatifs d'exclusion mais également en termes de créativité, d'ingéniosité et d'inventions sociales. Les « *dynamiques du dedans* » (Balandier), d' « é*conomie populaire urbaine*" (Bugnicourt) repérables à des niveaux localisés s'appuient sur des tissus socio-culturels. Dans certains cas, des processus de développement se développent autour de districts industriels et de milieux innovateurs et entrepreneuriaux et de liaisons entre les unités industrielles et les micro-unités. Souvent, les myriades de petites activités informelles témoignent d'ingéniosité et elles permettent de satisfaire les besoins du plus grand nombre. Inversement, des dynamiques involutives apparaissent dans des espaces en voie de marginalisation ou comme réponses à la paupérisation urbaine; ces stratégies de survie se traduisent par une montée des particularismes ethniques ou régionaux et par des replis identitaires.

Plusieurs traits permettent de caractériser ces circuits "informels": la prédominance des transactions en espèces, l'absence d'enregistrement et de réglementation, l'échelle restreinte des opérations, la facilitée d'entrée, l'échange d'actifs hors des cadres juridiques, un fonctionnement qui s'appuie sur des relations personnelles ou sur des solidarités communautaires (institutions communautaires, pratiques et organisations tontinnières, intermédiaires privés). Ces circuits jouent un rôle essentiel dans l'accès au crédit des ruraux et des urbains et dans le financement des micro-unités.

Tableau 12. Composition sectorielle de l'emploi dans l'informel en Afrique sub-saharienne

	Manufacture	Construction	Commerce	Transports	Services
Minima	15%	2%	45%	3%	20%
Maxima	30%	4%	60%	5%	33%
Source: ISTED, 1996.					

Selon les enquêtes et le modèle de Cogneau et de Roubaud, au Cameroun, on comptait au premier trimestre 1993, 89 000 unités de production informelles à Yaoundé, employant 121 000 personnes essentiellement dans les activités tertiaires. Le taux de salarisation y est de 10 pour cent. Le revenu moyen est proche du salaire minimum avec de fortes disparités. Le secteur informel représente environ 20 pour cent du PIB camerounais et environ 20 pour cent de l'emploi. Il est exclusivement tourné vers le marché intérieur. Il existe très peu de sous-traitance, par contre deux tiers des intrants proviennent du secteur formel. Plusieurs critères peuvent être pris pour caractériser l'emploi informel: le non enregistrement par le système statistique national, l'évasion réglementaire et fiscale, l'existence de modes de production spécifiques.

Ainsi le modèle de Fortin, Marceau et Savard (1995), portant sur le Cameroun, intègre différents aspects du marché du travail: discrimination salariale (inégalités de salaires à qualification identique), dualisme d'échelle (discontinuité dans la distribution par taille des entreprises avec un “missing middle”) et dualisme d'évasion (immersion des activités pour échapper aux contraintes légales). Les firmes décident soit de payer le coût de la formalité (salaires au dessus du salaire minimum, enregistrement et patente, taxes indirectes sur la production et prestations salariales), soit de prendre le risque d'être repérées comme informelles. Ce risque cro”t avec la taille.

Le modèle de Cogneau, Razafindrakoto et Roubaud (1996) différencie deux secteurs ou modes de production aux logiques différentes même s'ils produisent des biens et des services en partie substituables. Les spécificités apparaissent quant aux techniques de production, aux qualités des produits (élasticité-revenu inférieure des produits informels). La segmentation du marché du travail résulte essentiellement de l'inégale répartition des ressources financières, du capital humain et des aptitudes entre les agents, que de l'excès de la pression fiscale et de la réglementation.

2.4 L'évolution de la productivité du travail

La productivité peut être évaluée globalement en termes de productivité totale des facteurs, sur un plan sectoriel ou individuel.

- Au niveau *global*, on estime que la productivité globale des facteurs mesurée comme le rapport du PNB sur le nombre de travailleurs, a cru durant la période 1980 -1993 dans 16 pays africains alors qu'elle a baissé dans 20 pays. On peut noter en longue période une stagnation de la productivité totale des facteurs (World Development report, Banque mondiale, 1995)
- Au niveau *sectoriel*, le calcul de la productivité du travail est délicat. On peut estimer la productivité moyenne urbaine (non agricole) à 1300 dollars E.U. par tête. Elle est la moyenne pondérée entre celle d'un secteur moderne intéressant de 20 à 30 pour cent de la population urbaine avec une productivité de l'ordre de 3000 dollars E.U. et celle d'un secteur informel intéressant de 70 à 80 pour cent de la population urbaine avec une productivité moyenne de l'ordre de 800 dollars E.U. L’agriculture occupe les deux tiers de la population régionale avec une productivité de 200 dollars E.U. (pour moitié environ constituée de la valorisation de l'autoconsommation).

Tableau 13. Evolution de la productivité apparente par grands secteurs en Afrique de l'Ouest (19 pays), 1960-1990 (dollars E.U. constants)

	1960	1970	1980	1990
Valeur ajoutée agricole /hab totale	144	143	130	131
Productivité rurale (VA/hab)	364	404	371	335
Productivité non agricole	1835	1890	1835	1343
Productivité urbaine	1310	1484	1543	1118
Productivité urbaine/rurale	3,6	3,7	4,2	3,3
Source: WALTPS, Doc travail n°2, OCDE, 1995. Les 19 pays d'Afrique de l'Ouest intègrent outre les pays de l'UEMOA, l'ensemble des pays membres de la CEDEAO				

- Au niveau *individuel*: la productivité des travailleurs peut être mise en relation avec le salaire d'efficience (cf. Chambas, Lesueur, Plane, 1995). Celui-ci renvoie à la gestion de deux types de coûts:
  - *La gestion des coûts d'information*: La liaison positive entre le salaire et la productivité individuelle du travail a été avancée par la théorie du salaire d'efficience de Leibenstein. Le salaire doit assurer l'entretien du capital humain. Dans les modèles de "shirking" où existent des asymétries informationnelles, le salaire supérieur à celui offert sur le marché externe est une incitation à l'effort. Dans les modèles de "sélection adverse", la relation d'efficience doit être appréhendée lors de l'embauche.
  - *La gestion des coûts de transaction:* Un salaire efficient peut viser à réduire les coûts de transaction spécifiques au marché du travail. Des bas salaires peuvent favoriser une forte rotation de la main-d'oeuvre. Dans les modèles "insiders/outsiders", les travailleurs syndiqués exploitent l'existence de coûts fixes d'embauche et de licenciement, pour revendiquer des salaires plus élevés, mais l'écart de salaire doit être égal ou inférieur au coûts de la rotation.

  Dans l'étude portant sur les entreprises en Côte d'Ivoire, le modèle de salaire d'efficience testé restitue 60 à 84 pour cent de la variance de la valeur ajoutée.

  Les entreprises protégées ont dans l'ensemble connu de faibles progrès de productivité: inertie de l'emploi, promotion artificielle du personnel d'exécution, absentéisme (Chambas, Lesueur, Plane, 1995). A l'opposé, les entreprise concurrencées ont connu une politique salariale incitative, une flexibilité de l'emploi et un contrôle hiérarchique du personnel d'exécution.

3. Les changements du marché du travail dans un contexte d'ajustement structurel

3.1 Les effets attendus de l'ajustement sur le marché du travail

Les politiques économiques et sociales avaient, jusqu'à la mise en oeuvre de l'ajustement, à des degrés divers privilégié des techniques à haute intensité capitalistique fondée sur un modèle d'import-substitution. Les politiques sociales mettaient l'accent sur des objectifs de redistribution:

- La codification du travail et la garantie d'emploi concernaient les fonctionnaires titulaires ou les salariés à plein temps: SMIG, interdiction de licenciement sans autorisation préalable, contrôle de l'inspection du travail.
- L'accès aux biens alimentaires et aux services collectifs subventionnés intéressaient principalement des groupes protégés (militaires, fonctionnaires).

Les principales mesures d'ajustement ont concerné la baisse des salaires réels, une plus grande flexibilité du marché du travail, une déréglementation et un retrait de l'Etat.

L'Etat avait une fonction centrale à la fois de régulateur du marché du travail, de planificateur et d'employeur (Rosanvallon, 1995). Sa fonction de régulateur se définissait par la fixation des règles du jeu et du cadre réglementaire concernant les conditions de recrutement et de licenciement de la main-d'oeuvre. L'Etat par l'intermédiaire des bureaux de main-d'oeuvre avait le monopole du placement. L'obtention d'une autorisation préalable de licenciement, de l'inspection du travail était nécessaire, pour les salariés à plein temps. Les fonctions de contrôle et d'inspection dominaient. Il en résultait une gestion bureaucratique et administrée du marché du travail officiel. Sa fonction de planificateur reposait sur les besoins en main-d'oeuvre. Sa fonction de principal employeur était déterminante notamment vis-à-vis des sortants des systèmes scolaires.

L'Etat, dans de nombreux pays africains, ne peut assurer ses fonctions régaliennes. L'Etat-providence a souvent fait faillite et les principaux services sociaux ne sont pas assurés. On note un développement de l'incivisme fiscal et d'activités plus ou moins légales se déroulant hors du contrôle de l'Etat, allant depuis les petites activités tolérées jusqu'aux circuits mafieux.

Trois aspects du désengagement de l'Etat sur le marché du travail sont privilégiés:

- les changements institutionnels du secteur productif public: liquidation, privatisation, amélioration de la gestion;
- la réduction et rationalisation des dépenses publiques, plus grande autonomie de l'embauche, de la promotion et de la rémunération au sein des entreprises publiques; blocage des rémunérations dans la fonction publique;
- la modification du contexte institutionnel des relations de travail, révision et libéralisation des Codes du travail: au Cameroun, au Sénégal et au Mali dans le début des années 90 et au sein des pays du Conseil de l'Entente: Burkina Faso (en 1992 et à nouveau en 1996), Côte d'Ivoire (en 1995), Niger (en 1996), Bénin (en phase d'adoption) et Togo (en phase de révision).

La déréglementation conduit à un abandon des conventions nationales de travail et remet en cause l'intervention de l'Etat, jugée inappropriée, en supprimant les autorisations de licenciement et le monopole d'embauche. Elle vise à donner plus de flexibilité à la gestion de l'emploi et à réduire les coûts de transaction et les rigidités jugées excessives pour les entreprises, en facilitant leurs capacités de réaction et d'adaptation aux lois du marché. Enfin, elle considère que seul un groupe relativement limité et privilégié de travailleurs du secteur moderne est favorisé, au détriment de la majorité des autres travailleurs, qui en sont exclus (cf. OIT, 1997). La révision des Codes du travail pose ainsi la question de l'évaluation du ratio équité/efficacité et productivité/efficacité d'une disposition légale.

Les principales analyses théoriques du marché du travail

La conception de l'ajustement et ses effets attendus reposent pour l'essentiel, sur une représentation néo-classique du marché du travail, qui peut être formalisée dans le cadre de modèles d'équilibre général calculable. La flexibilité salariale et numérique du travail et la baisse des salaires réels sont censées avoir des effets globaux de création d'emploi et de restructuration du marché du travail:

- La flexibilité des salaires et du travail réduit les coûts d'embauche en cas d'instabilité de la demande et le coût de la main-d'oeuvre du fait des substitutions entre entrants et sortants.
- La baisse des salaires réels réduit l'écart entre l'offre et la demande de travail, elle favorise la substitution du travail au capital, elle accro"t la rentabilité du capital et donc l'offre source d'embauche, elle crée des effets de compétitivité en favorisant le secteur des échangeables.
- La déréglementation réduit les coûts de transaction des firmes, diminue les "rentes" des insiders et leur pouvoir de négociation.

La formalisation de ces effets se fait dans des modèles d'équilibre général calculable (MEGC), qui différencient le plus souvent trois secteurs: l'emploi formel, l'emploi informel et l'emploi rural (cf. Cogneau, Collange 1997, Calipel, Guillaumont-Jeanneney 1997). Des hypothèses plus ou moins grandes, de substituabilité entre ces trois marchés sont prises en compte, avec des effets différents quant aux mobilités intersectorielles et aux flexibilités des salaires. Le salaire formel est généralement supposé plus rigide que le salaire informel traité comme résultant d'un marché concurrentiel. Le marché du travail rural est traité soit comme concurrentiel, soit comme étant relié au monde urbain par une fonction de type Harris/Todaro. La migration dépend du rapport entre le salaire rural et le salaire urbain escompté (compte tenu du chômage). La baisse et la flexibilité du salaire, résultant d'un ajustement de change ou de la baisse des salaires nominaux, relance l'offre du secteur formel aux dépens de celle du secteur informel. Elle réduit le différentiel entre le revenu rural et le revenu urbain et réalloue la main-d'oeuvre du secteur des non échangeables vers le secteur des échangeables.

Cette représentation des effets de l'ajustement est critiquée par deux grands courants théoriques:

- Le premier, *micro-économique*, qui se réfère à la nouvelle théorie du marché du travail, privilégie les *contrats et les conventions*. Selon l'économie contractuelle, la relation d'emploi n'est pas marchande; le contrat de travail porte sur la force de travail disponible et non sur le produit du travail, d'où une incertitude conduisant à appliquer rationnellement des contrats implicites, sources de rigidité. La relation entre la productivité et l'incitation par le salaire (salaire d'efficience) conduit à une relation positive entre le salaire et la productivité et à un salaire qui ne solde pas les excès d'offre de travail. Une baisse des salaires réels peut avoir un effet de chute de la productivité du travail. En situation d'information imparfaite, l'entreprise peut avoir intérêt à fixer la main-d'oeuvre pour éviter des comportements de "tire au flanc" ou créer un "esprit d'entreprise". La convention est un système d'attentes réciproques sur les compétences et les comportements conçus comme allant de soi et pour aller de soi. Dès lors, la flexibilité des salaires ou des emplois peut réduire l'efficience. La baisse des salaires peut rétroagir négativement sur l'économie.
- Le second courant *"structuraliste" et keynésien* considère qu'il existe des déséquilibres structurels sur le marché du travail qui tiennent:
  -aux écarts entre l'offre de travail (fonction de la croissance démographique et de la pyramide des âges) et la demande de travail liée à l'investissement et à la demande globale. Un ajustement à la baisse des salaires peut avoir des effets contractionnistes sur la demande et l'emploi. Un écart global entre l'offre et la demande de travail peut conduire à une prolifération de l'informel, même en situation de forte baisse des salaires dans le formel.
  - à la relation entre la hausse du chômage et la baisse de la croissance du PIB (loi d'Okun).
  - à la forte segmentation entre les marchés interne et externe, primaire et secondaire, formel et informel, public et privé, qui crée de fortes viscosités et des déséquilibres.
  - à des distorsions entre la formation et l'emploi.
  - à des discriminations selon les sexes, les nationalités, les âges.
  - à l'existence de forces institutionnelles et d'organisations du travail, qui permettent d'exprimer la "voice" au lieu de l'"exit".

3.2 Les effets observés sur l'emploi

L'ajustement a fortement modifié les conditions de fonctionnement du marché du travail. Il a eu d'importants effets sociaux qu'il est, par contre, difficile d'évaluer (Hugon 1994). De nombreux travaux de synthèse existent sur cette question (cf. notamment Bourguigon, Morrisson 1992; Cornia et al, Horton 1994). Malgré les progrès récents que représentent les modèles macro-économiques ou micro-macro (exemple des modèles d'équilibre général calculable) et matrices de comptabilité sociale, le cadrage macro-économique est pauvre pour prendre en compte les comportements des agents, les logiques redistributives, les structures sociales et mettre en relation les mesures macro-économiques et le marché du travail. Les nombreux travaux disponibles montrent que les PAS ont eu, dans l'ensemble, des effets limités à côté des effets de la récession. Ils ont parfois été peu appliqués et les mesures ont été détournées ou contournées.

Plusieurs effets des politiques d'ajustement peuvent être ainsi distingués au niveau de la *demande de travail*:

- Un effet de *concurrence* entre les secteurs formels et informels. Les politiques de libéralisation des prix, de réduction des coûts de production, d'abaissement de la protection doivent conduire à une baisse des prix de produits importés et des prix du secteur moderne qui concurrencent le secteur informel.
- Un effet de *paupérisation*: la baisse de revenus des agents conduit à un report de la demande vers les secteurs à bas prix et à qualité inférieure et donc stimule le secteur informel.
- Un effet de *complémentarité:* les liens de complémentarité entre les secteurs formel et informel existent au niveau des biens intermédiaires et des biens d'équipement et surtout des revenus.

Plusieurs effets apparaissent au niveau de *l'offre de travail*. On observe un changement des comportements vis-à-vis de l'informel. Après la dévaluation du FCFA au Bénin, alors que le taux apparent de chômage urbain augmentait de 10,1 pour cent à 12,2 pour cent de 1993 à 1994, le taux réel s'effondrait de 6,3 pour cent à 1,8 pour cent (Charmes 1996). Dans le cas du Cameroun, la dévaluation a eu pour effet de réduire le chômage ouvert (18 pour cent en 1994 contre 25 pour cent en 1993), le chômage élargi (49 pour cent en 1994 contre 53 pour cent en 1993) et d'accro"tre le taux d'informalisation (64 pour cent en 1994 contre 57 pour cent en 1993) (Cogneau in CERED/DIAL 1995). Les deux tiers des sorties du chômage se sont fait vers le secteur informel.

Les effets de l'ajustement réel sur l'emploi formel

L'effet le plus évident concerne le secteur public. La politique de déflation des effectifs des agents de la *fonction publique* a conduit à des activités de substitution et à une généralisation de la polyactivité permettant des revenus minimaux. Encore faut-il évaluer la baisse réelle des effectifs publics et parapublics. Les volumes de réduction annoncées diffèrent des réductions effectives. Il y a eu souvent déflation d'emplois fantômes. Les coûts transitionnels des politiques d'ajustement se sont traduits par des pertes d'emplois des principales industries du secteur concurrencé.

Le désengagement de l'Etat sur le marché de l'emploi s'est traduit, par une privatisation des entreprises publiques (soit de leur gestion, soit de leur capital), par leur liquidation pure et simple, et par une rationalisation de l'administration publique. Ces mesures ont eu un impact sur l'emploi du secteur privé, qui devrait cependant jouer le rôle de relais.

C'est en Côte d'Ivoire que l'emploi salarié avait connu la plus forte progression, avec un taux de croissance annuel de 7 pour cent entre 1960 et 1980 (en constituant plus de la moitié du salariat d'entreprise de l'Afrique de l'Ouest francophone) et qu'il a chuté le plus

par la suite. Durant la décennie 80, la baisse de l'emploi a été de 29 pour cent dans les entreprises totalement publiques et de 17 pour cent dans les entreprises à capitaux majoritaires publiques (avec, entre 1980 à 1984, la dissolution de 18 Sociétés d'Etat et de six établissements publics, ayant donné lieu à 10 679 licenciements). Le secteur privé moderne a connu une baisse de 33 000 emplois jusqu'au début des années 90, dont 13 000 dans le secteur industriel, notamment entre 1993 et 1994 (Kouadio Bénié, 1996).

L'effondrement du salariat d'entreprise s'est traduit en tout par une perte de 94000 emplois entre 1980 et 1992. Quant aux emplois dans l'administration, ils ont progressé durant les années 80, suite à l'ambivalence des politiques étatiques et au choix de préserver les emplois (face aux risques sociaux) aux dépens d'une réduction des salaires; 12000 agents administratifs ont cependant été licenciés entre 1990 et 1992 et 3500 en 1994 (cf. Tableau 14, P. Labazée, 1996). La part de l'emploi du secteur moderne est passée de 13,5 pour cent de l'emploi total en 1980 à 7,7 pour cent en 1995.

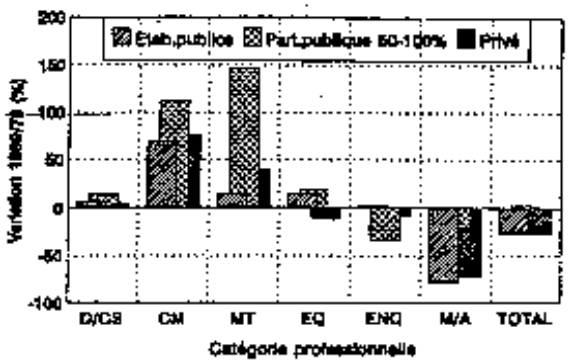
Certaines activités ont été plus désavantagées que d'autres: l'agriculture, l'énergie, les transports et le BTP notamment. Ce dernier a connu une chute de 90 pour cent de ses emplois (avec un chiffre d'affaire passant de 313 milliards à 66 milliards de FCFA), sur la décennie 80. Le taux de chômage visible est passé de 7,7 pour cent en 1973 à 22,8 pour cent en 1986 et se situe actuellement à 15 pour cent (Kouadio Bénié, 1996), en raison d'une informalisation croissante des emplois (J. Charmes, 1996).

Tableau 14. L'emploi salarié dans l'emploi global en Côte d'Ivoire (en milliers)

	1965		1975		1980		Tx cr (%)	1985		1988		1990		1992		Tx cr. (%)
	Eff.	**%**	**Eff.**	**%**	**Eff.**	**%**	**65/80**	**Eff.**	**%**	**Eff.**	**%**	**Eff.**	**%**	**Eff.**	**%**	**80/92**
Agriculture	1487	*82*	2003	77	2284	*72*	54	2547	*70*	2775	*69*	2964	*69*	3150	*68*	38
Sect. Moderne	**181**	***10***	**340**	**13**	**440**	***14***	**143**	**405**	***11***	**405**	***10***	**385**	***9***	**380**	***8***	**-14**
***Entreprises**	*147*	*8*	*262*	*10*	*326*	*10*	*122*	*257*	*7*	*253*	*6*	*233*	*5*	*232*	*5*	*-29*
***Admin.**	*34*	*2*	*78*	*3*	*114*	*4*	*235*	*147*	*4*	*152*	*4*	*152*	*4*	*148*	*3*	*30*
Sect. Informel	151	*8*	245	9	430	*14*	185	678	*19*	850	*21*	964	*22*	1090	*24*	153
Ens. Actifs	1819	*100*	2588	100	3154	*100*	73	3630	*100*	4030	*100*	4313	*100*	4620	*100*	46

Source: P. Labazée 1996

Figure 1. Evolution de l'emploi salarié dans les entreprises du secteur moderne de Côte d'Ivoire, 1979-89



Notes: D/CS: direction/cadre sup.; CM: cadre moyen MT: maîtrise; EQ: employés qualifiés; ENQ: employés non qualifiés; M/A: manoeuvre/apprenti. Source: Recensement des salariés -secteur moderne 1979-1989 in Lachaud, 1993

D'autre part, ce sont essentiellement les travailleurs non qualifiés qui ont été touchés par les licenciements, tant dans le privé que dans le public, notamment en Côte d'Ivoire (cf. Figure 1, Lachaud, 1993). Le taux d'encadrement a progressé en Côte

d'Ivoire, avec un processus d'ivoirisation croissante des postes de cadres et d'agents de ma”trise.

Au Mali, les entreprises publiques ont licencié 25 pour cent de leurs effectifs, entre 1979 et 1985 et environ 11 pour cent entre 1988 et 1992 (à travers des compressions d'effectifs, des incitations au départ volontaire et des opérations de développement rural), (Lachaud, 1992).

Au Sénégal, l'emploi du secteur moderne est passé de 173 000 en 1982 à 165000 au début des années 90 (soit 7 pour cent des actifs) et celui de la fonction publique de 69 000 en 1986 à 62 000 en 1992 (Bocquier, 1996).

Les effets sur le secteur moderne et notamment sur l'industrie manufacturière sont très controversés. Selon le rapport de la Banque mondiale (1994), il n'y a pas de désindustrialisation significative dans un contexte d'ajustement (cf. Tableau 16).

Au contraire de nombreuses études soulignent les effets de désindustrialisation de l'ajustement. Selon Mosley et Weeks (1993), les pays africains non ajustés ont obtenu de meilleures performances en matière d'industrialisation. Selon Stein (1994), on note des effets de désindustrialisation liés à la hausse des taux d'intérêt, l'augmentation des prix des intrants et des équipements, à la baisse de la demande et à la hausse de la dette des entreprise suite à l'ajustement de change. Selon Lall (1996), les ajustements ont mésestimé les défauts du marché des produits et des facteurs.

Il importe de bien différencier les différents types d'emplois dans le secteur moderne. Les activités protégées sont désavantagées; les activités concurrencées orientées vers l'exportation sont bénéficiaires, alors que les activités concurrencées de substitution d'importation sont désavantagées ou avantagées selon le rapport entre le poids des facteurs de production locaux et importés et des élasticités revenu et prix de la demande en produits du secteur moderne.

Selon les calculs de Plane, pour la Côte d'Ivoire, sur 124 entreprises, la rentabilité était souvent négative. Les flux d'investissement n'avaient cessé de diminuer depuis 1980 (la valeur cumulée des investissements à prix courants avait été divisée par deux entre 1987 et 1991). Par contre, le coût du travail avait légèrement diminué et les performances à l'exportation s'étaient légèrement améliorées.

Généralement, le secteur moderne productif a connu sous l'ajustement, une chute de ses effectifs (en Côte d'Ivoire, elle atteint 23 pour cent sur la décennie 80) et la part du secteur secondaire s'est réduit au profit d'une tertiairisation de l'économie sur la décennie 80: la part du secteur secondaire passe de 16 à 5,5 pour cent des actifs en Côte d'Ivoire, tandis que la part du secteur tertiaire double (de 15 à 30 pour cent) et la part du secteur secondaire dans le PIB passe de 23 à 20 pour cent du PIB en Côte d'Ivoire et de 21 à moins 20 pour cent du PIB au Sénégal. Les transferts des emplois publics vers les emplois privés, des activités à haute intensité capitalistique et des secteurs protégés vers les activités travaillistiques et les secteurs concurrencés, prévus par les programmes d'ajustement sont non seulement non réalisés jusqu'à présent, mais inversés. Cette constatation peut cependant être nuancée, en raison des problèmes d'imputation et de délimitation des ajustements structurels, dans le temps et dans l'espace.

L'étude de l'UNICEF (Cornia, 1992) montre que généralement la réduction des emplois publics en Afrique n'a pas été compensée par un accroissement de l'emploi privé, qui a au contraire diminué. Le poids du secteur public reste encore considérable puisqu'il constitue entre un quart et un tiers de l'emploi dans les différentes capitales d'Afrique francophone (Lachaud, 1993).

En Côte d'Ivoire, le secteur privé a vu sa part décro”tre dans le secteur moderne, en terme d'emplois entre 1980 et 1990, de 74 à 60,6 pour cent, notamment le secteur primaire, principalement agro-exportateur (BNETD, 1996). Malgré les mesures de libéralisation du

marché du travail, l'intensité en travail est en baisse (l'attitude de "wait and see" des milieux d'affaire serait notamment à l'origine de cette baisse, selon Schneider, 1991).

Une étude sur l'évolution de l'emploi dans les secteurs des biens échangeables et des biens non échangeables en Côte d'Ivoire, note l'existence d'un différentiel de salaires entre les secteurs, que les programmes d'ajustement n'ont pas réussi à inverser (expliqué par un phénomène de qualification), qui constitue un frein au transfert des ressources du secteur protégé vers le secteur concurrencé (Kouadio Bénié, 1996). L'emploi salarié a plus diminué dans le secteur des biens échangeables (de -37,7 pour cent) que dans le secteur des biens non échangeables (-14,3 pour cent), de 1979 à 1989, traduisant un processus de tertiairisation, qui est contraire à la logique de transfert de la main-d'oeuvre vers le secteur concurrencé. Cette tendance lourde ne semble pas jusqu'à présent, être inversée par la reprise "post-dévaluation" qui affecte essentiellement les activités exportatrices (cf. ci-dessous).

L'existence d'un chômage transitoire, lié au processus de réallocation des ressources entre les deux secteurs (admise par la théorie orthodoxe) n'est pas en outre, une explication suffisante. Des facteurs structurels interviennent plus fortement dans le cas africain (Stein, 1992).

Les effets de l'ajustement réel sur l'emploi informel

Ces transferts d'emploi au sein du secteur moderne demeurent par ailleurs négligeables au regard de celui opéré au profit du secteur informel. En Côte d'Ivoire, la part de l'emploi informel a doublé, passant de 12,7 pour cent de l'emploi total en 1980 à 24 pour cent en 1992 (soit 1 200 000 actifs), tandis que celle de l'emploi du secteur moderne a chuté de moitié (de 13,5 à 7,7 pour cent) sur la même période. La part du secteur informel dans le PIB ivoirien, s'est accrue et est estimée à 20 pour cent en 1995. Au Sénégal, l'emploi informel est passé de 276 000 à 602 000 actifs de 1980 à 1990.

Le secteur informel a joué le principal rôle de relais. Dans le cas de l'emploi urbain au Bénin (Cotonou, Parakou), le taux de chômage déclaré est passé de 24,5 pour cent (1990) à 10 pour cent (1993), 12,6 pour cent (1994), 12 pour cent (1995) et 7,6 pour cent (mars 1996); le taux de chômage réel est passe de 13,1 à 6,3 pour cent, 1,8 pour cent, 4,6 pour cent et 4,7 pour cent. Le taux d'emploi informel de 69,5 pour cent en 1990 se situait à 86,3 pour cent, 86, pour cent, 87,5 pour cent et 82,2 pour cent (Charmes 1996 et 1997). Les revenus médians des indépendant et des salariés informels ont été en hausse. On a observé également une flexibilité interne au secteur informel. L'instabilité de la demande conduit à externaliser les coûts par de la pluriactivité. Celle-ci a fortement augmenté dans un contexte d'ajustement structurel.

Le taux d'emploi dans le secteur informel de sept pays représentatifs de l'Afrique sub-saharienne francophone, est passé de 66,5 pour cent de la population active occupée non agricole dans les années quatre vingt, à 75,9 pour cent dans les années quatre vingt dix (Charmes, 1997). En même temps l'informel a fortement changé de nature; il s'est tertiarisé, féminisé, désalarisé.

La récession a favorisé l'informalisation des emplois. L'arbitrage entre le chômage d'attente et l'auto-emploi dépend des coûts liés au chômage, aux contraintes de la recherche d'emplois salariés (théories du job search) et de la désutilité du travail informel. Entre 1987 et 1993 au Cameroun, la population active a crû au rythme de 7,7 pour cent. Il y a eu forte augmentation de l'activité féminine. L'emploi dans le secteur moderne est resté stable. Le surplus d'offre de travail s'est réparti entre chômage (+18,3 pour cent) et emploi informel (+11,8 pour cent). Le chômage ouvert est passé de 24,6 à 18,2 pour cent. Les ménages formels ont réduit leurs transferts (Cogneau, Razafindrakoto, Roubaud 1996).

Dans le secteur informel, la main-d'oeuvre salariée est de plus en plus remplacée par une main-d'oeuvre peu rémunérée, voire gratuite (apprentis, aides familiales),

mise au travail à travers des liens familiaux de dépendance et garantissant la formation d'une "rente de travail" ou d'une "rente d'apprentissage", nécessaires pour faire face à un environnement de plus en plus instable. Et ce, autant par la pluriactivité domestique, que dans les micro-entreprises ou encore dans les entreprises "intermédiaires" (missing middle). Le salariat n'occuperait ainsi que 15 pour cent des effectifs des micro-entreprises en Côte d'Ivoire et tendrait à se réduire corrélativement avec la diminution de la taille et de la durée de vie des petits établissements et avec le type d'activité (le petit commerce employant peu de travailleurs permanents et rémunérés). Les entreprises "intermédiaires" suivent les mêmes logiques d'embauche (cf. Fauré et Lootvoet, in Labazée, 1996). Enfin, la pluriactivité se généralise en suivant soit des logiques de survie (pluriactivité domestique), soit des logiques d'accumulation extensive (pluriactivité des micro-entreprises).

La pluriactivité et l'accroissement du travail gratuit et marchand, s'inscrivent ainsi dans des logiques d'externalisation des coûts et de transferts intergroupes, répondant à des comportements sécuritaires ou de court terme et éloignés des logiques d'accumulation productive et d'investissement en capital humain.

Quatre sous ensembles de l'informel peuvent être différenciés selon différents critères (Cogneau, Razafindrakoto, Roubaud 1996):

(1) La flexibilité du secteur formel (celui-ci est contra-cyclique pour la production et l'emploi et pro-cyclique pour les revenus).

(2) L'entreprenariat flexible et différencié du secteur moderne dont la production est peu substituable à celle du secteur informel (la production, l'emploi et les revenus sont pro-cycliques). Ces deux segments sont plutôt liés à l'évasion fiscale.

(3) Le troisième segment concerne le secteur artisanal de biens nécessaires. Il repose sur un savoir-faire spécifique; la production et l'emploi sont contra-cycliques.

(4) Le quatrième constitue le secteur refuge traditionnel par la facilité d'accès, la concurrence proliférante en son sein (production contra-cyclique, revenus parfois contra-cycliques).

Les effets de la récession et de l'ajustement peuvent être différenciés selon les segments du secteur informel. Le type 1 est contra-cyclique sur le marché des produits et ses revenus sont pro-cycliques par rapport aux revenus formels. La production et les revenus de type 2 sont pro-cycliques. La production de type 3 est contra-cyclique; les revenus ne baissent que de 4,9 pour cent alors que les salaires formels régressent de 17,1 pour cent. La production de type 4 est la plus contra-cyclique avec une croissance de 4 pour cent et une baisse de 9,7 pour cent des revenus).

Tableau 15. Les segments du secteur informel

Hétérogénéité des produits	Formel flexible	Entreprenariat	Artisanat	Refuge
Hétérogénéité du travail	Mêmes qualifications (mobilité)	Qualifications formelles (relative mobilité)	Savoir-faire (peu de mobilité)	Non qualifications (mobilité)
Sensibilité de la production à la consommation	Contra-cyclique	Procyclique amortie	Contra-cyclique	Contra-cyclique
Sensibilité des revenus aux revenus formels	Procyclique	Procyclique	Peu sensibles, voire contra-cyclique	Peu sensibles, voire contra-cyclique

Source: Cogneau, Razafindrakoto, Roubaud (1996).

On peut considérer qu'à l'intérieur du secteur informel dans un contexte d'ajustement, ce sont les activités les plus marginales, les moins dépendantes d’intrants importés et d’une demande liée au salariat, qui sont bénéficiaires alors que les micro-entreprises peuvent subir

des effets régressifs (cf. Figure 2). On observe également une recomposition de l'emploi à l'intérieur de l'informel au profit des activités productives agro-alimentaires et manufacturières. Il y a eu substitution en faveur de ces activités, reposant en partie sur des effets prix (hausse des prix des importations) et surtout sur des effets revenus (report de la consommation sur des biens nécessaires ou inférieurs).

Mais les effets de substituabilité des micro-entreprises, voire des entreprises "intermédiaires" (Oudin, 1985) restent limités. Celles-ci subissent les effets de la crise du secteur moderne et du désengagement de l'Etat et ne peuvent à elles seules faire émerger une classe d'entrepreneurs, aux vertus "schumpétériennes"; les innovations "informelles" aussi entreprenantes soient-elles, ne sont pas forcément "entrepreneuriales" (Royaumont, 1995). Elles répondent à des comportements sécuritaires et à des logiques communautaires, redistributives ou rentières, dans des sociétés plus dominées par des normes et des contraintes attributives et distributives, que par des logiques d'accumulation productive (Hugon, 1996).

La Figure 2 indique les deux effets de complémentarité et de substituabilité, conduisant à deux dynamiques opposées: l’expansion de petites unités dynamiques d’une part et le développement d’activités qui jouent un rôle de filet social d’autre part.

La faisabilité des transferts intersectoriels (secteurs public/privé, protégé/concurrencé, non échangeable/échangeable...) se heurte à des facteurs structurels et rend nécessaire un environnement institutionnel favorable à la prise de risque, face à l'irréversibilité de l'investissement, qu'un Etat protecteur et incitateur pourrait seul assurer. Les avantages comparatifs ne sont pas naturels, mais doivent être créés: "*opportunities are created, not inherited*" résume Stein (1992).

Les difficultés rencontrées lors des privatisations des entreprises publiques indiquent bien l'absence problématique d'une classe capitaliste nationale. En Côte d'Ivoire, seulement 30 entreprises ont été effectivement privatisées de 1978 à 1990 et 9 entreprises jusqu'à fin 1993, (alors que le programme de privatisation annonçait 140 entreprises). Ces privatisations l'ont été en outre, grâce en grande partie, à du capital étranger, créant dans certains cas de nouvelles rentes de monopole dans des secteurs-clé de l'économie.

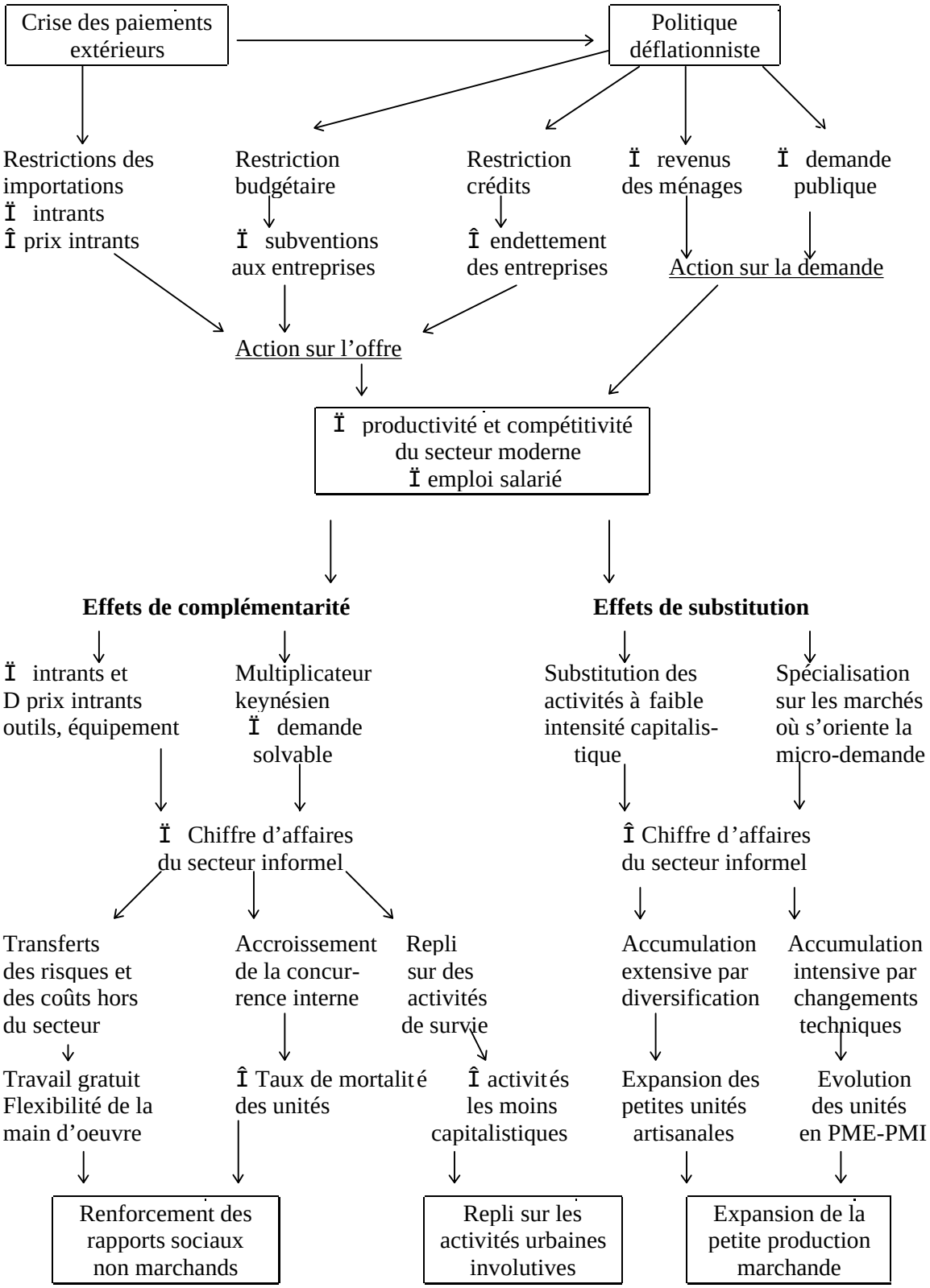
Si l'ancien mode de régulation étatique est épuisé, le maintien voire l'extension du secteur public n'en est pas moins nécessaire au processus d'industrialisation basé sur le développement des PME (qui constituent, pour la Banque mondiale, le fer de lance de la reprise économique), en raison des "exigences organisationnelles" des PME (de Bandt, 1988), exigences d'autant plus fortes que la contribution des PME dans le développement économique national est actuellement très faible. En Côte d'Ivoire, si les PME constituent 86 pour cent des entreprises recensées en 1993, elles contribuent seulement à 12 pour cent des investissements, à 18 pour cent de la valeur ajoutée et 20 pour cent de l'emploi (BNETD, 1996).

Les effets de la dévaluation du franc CFA sur l'emploi

La reprise "post-dévaluation" amorcée en 1994, s'est amplifiée en 1995 et a eu un effet contrasté sur les activités industrielles (Goreux, 1995). Il est encore bien difficile de parler d'un démarrage de l'industrialisation. Bien qu'importante, cette reprise de la croissance reste vulnérable et soumise aux fluctuations des matières premières.

La dévaluation a eu comme effet de réduire la demande intérieure et d'accro”tre les coûts des intrants importés (d'autant plus que la proportion des biens échangeables est élevée). Elle doit être restituée par rapport à d'autres facteurs, tels l'environnement international ou interne, tels les comportements du secteur financier. La dévaluation accompagnée de la libéralisation des tarifs sur les prix des biens importés a eu des effets importants et différenciés sur les industries.

Figure 2. Les effets de la crise et des politiques d'ajustement sur les activités "informelles"


Crise des paiements extérieurs
Politique déflationniste
Restrictions des importations
Ï intrants
Î prix intrants
Restriction budgétaire
Ï subventions aux entreprises
Restriction crédits
Î endettement des entreprises
Ï revenus des ménages
Ï demande publique
Action sur la demande
Action sur l'offre
Ï productivité et compétitivité du secteur moderne
Ï emploi salarié
Effets de complémentarité
Effets de substitution
Ï intrants et
D prix intrants
outils, équipement
Multiplicateur keynésien
Ï demande solvable
Substitution des activités à faible intensité capitalistique
Spécialisation sur les marchés où s'oriente la micro-demande
Ï Chiffre d'affaires du secteur informel
Î Chiffre d'affaires du secteur informel
Transferts des risques et des coûts hors du secteur
Travail gratuit
Flexibilité de la main d'oeuvre
Accroissement de la concurrence interne
Î Taux de mortalité des unités
Repli sur des activités de survie
Î activités les moins capitalistiques
Accumulation extensive par diversification
Expansion des petites unités artisanales
Accumulation intensive par changements techniques
Evolution des unités en PME-PMI
Renforcement des rapports sociaux non marchands
Repli sur les activités urbaines involutives
Expansion de la petite production marchande
Emigration urbaine, migrations pendulaires
Expulsion des marginaux
Paupérisation urbaine
Accumulation

Î: hausse Ï: baisse

Les industries de transformation liées aux filières d'exportation de produits agricoles ont été bénéficiaires et ce, d'autant plus qu'elles étaient utilisatrices d'intrants locaux. Il en est de même pour d'autres industries orientées vers l'exportation, telles ALUCAM au Cameroun ou les industries chimiques du Sénégal.

Par contre, pour les industries de substitution, la hausse des prix de vente a été inférieure à la hausse des coûts de production liés aux intrants importés et l'on note une réduction de la demande domestique. Les industries les plus perdantes sont celles qui étaient fortement utilisatrices d'intrants importés. Dans la mesure où de nombreuses industries travaillaient en dessous de leur capacité de production, on a observé une hausse de la production (exemple de l'industrie textile au Cameroun). Ce sont les industries orientées vers la demande rurale qui ont connu le progrès le plus important.

Les progrès de l'industrie manufacturière sont notables en Côte d'Ivoire. Ils sont modestes au Sénégal. Au Cameroun, ce sont les industries exportatrices qui ont le mieux réagi alors que la dépression du marché intérieur limitait l'industrie de substitution d'importation.

Dans le cas de la Côte d'Ivoire, les produits de substitution sont devenus plus compétitifs. Les coûts internes de fabrication ont crû de l'ordre de 30 à 40 pour cent alors que les prix des biens importés augmentaient en moyenne de 77 pour cent. On estime sur un échantillon de 40 entreprises, qu'entre octobre 1993 et septembre 1994, le chiffre d'affaires a augmenté de 63 pour cent (+99 pour cent pour les entreprises exportatrices), alors que la masse salariale augmentait seulement de 6,4 pour cent. La structure financière des entreprises s'est toutefois légèrement détériorée du fait de leur endettement. On a par contre, noté une réduction des arriérés de l'État. La rentabilité des entreprises surtout orientées vers le secteur exportateur, a fortement crû. On n'a pas observé par contre de reprise significative des investissements.

En Côte d'Ivoire, la reprise a essentiellement touché le secteur agro-exportateur, mais aussi certaines activités industrielles telles l'énergie, le pétrole, le textile, ainsi que le BTP et les services marchands. Le taux de croissance du PIB est passé de 1,3 pour cent en 1994 à 7 pour cent entre 1995 et 1997. La forte progression des chiffres d'affaires des entreprises du secteur moderne (de plus de 20 pour cent en moyenne, en termes réels), suivie d'une évolution moindre mais significative des valeurs ajoutées (de près de 15% en moyenne), sur la période 1994-96, s'est accompagnée d'une reprise de l'emploi salarié permanent, notamment qualifié, de 8 à 10 pour cent (selon le degré d'ouverture et la taille des entreprises, selon les secteurs d'activité...).

Cette reprise de la demande de travail, s'est cependant caractérisée par une précarisation beaucoup plus notable de l'emploi, généralement non qualifié. Le recours à l'emploi occasionnel s'est accru (en hausse de 40 pour cent), l'appel à la sous-traitance et au tâcheronnat s'est fortement développé (les montants de sous-traitance des entreprises modernes se sont accrus de plus de 45 pour cent en termes réels, de 1994 à 1996), tandis que les ratios de coût salarial ont sensiblement diminué et que la productivité apparente du travail s'est améliorée (N. Pagès, 1997).

La part grandissante des relations sociales dans l'accès à l'emploi moderne, s'accro”t avec l'étroitesse du marché du travail et rend plus complexe le processus d'insertion sur ce dernier. Elle correspond à des logiques entrepreneuriales, qui visent à réduire les coûts de transaction et à assurer un meilleur contrôle social de la main-d’oeuvre, ainsi recrutée. Les institutions sociales jouent un rôle accru sur le marché du travail, alors même que celui-ci se libéralise et devient plus concurrentiel.

La précarisation des emplois, généralement peu qualifiés, s'accro”t sur un marché du travail de plus en plus flexible et déréglementé (cf. la quatrième partie), tandis que les emplois qualifiés sont protégés sur un marché primaire, notamment en Côte d'Ivoire, mais tendent à l'être de moins en moins dans certains pays comme au Sénégal. Cette précarisation

de l'emploi correspond à des politiques d'externalisation des coûts de la main-d'oeuvre et à des objectifs de rentabilité de court terme. Elle se traduit par une absence de promotion et de formation internes et par un taux élevé de "turnover". Elle affecte autant l'emploi du secteur moderne que l'emploi informel, les entreprises "modernes" ayant un effet structurant sur l'ensemble des emplois, soit directement par la sous-traitance ou le tâcheronat, soit indirectement. Seules les firmes mènent une politique d'internalisation des coûts de la main d'œuvre, ainsi que les grandes entreprises pour la partie qualifiée de leur personnel, tout en développant un volant flexible de plus en plus important (face aux aléas de la conjoncture). Flexibilité interne et flexibilité externe se combinent, face aux contraintes de la globalisation, creusant l'écart entre "stables polyvalents" et "précaires flexibles" et nourrissant ainsi le processus d'hétérogénéisation du travail, au sein d'une même branche, voire d'une même entreprise (N. Pagès 1997 et B. Lautier 1998). Si la flexibilisation se révèle nécessaire, pour mettre fin à des distorsions trop fortes, notamment à des situations de rente dans le secteur public, il convient de connaître la nature de cette flexibilisation ; autrement dit traduit-elle, à terme, des stratégies entrepreneuriales offensives (organisation plus souple de la production, processus d'apprentissage...) ou défensives face à l'ouverture libérale, face à la déréglementation des marchés (du travail, de la finance...). Jusqu'à présent, si des gains de productivité et de compétitivité peuvent se former dans certains secteurs, les entreprises adoptent plus des stratégies défensives, freinant par là même, les processus de capitalisation des apprentissages et d'innovations.

En Côte d'Ivoire, comme dans d'autres pays d'Afrique francophone, les deux tiers de la population active sont exclus d'un emploi stable et d'une protection sociale, c'est-à-dire du rapport salarial au sens strict (23 pour cent des emplois sont non protégés et irréguliers et 42 pour cent sont des emplois indépendants). La position des catégories vulnérables est d'autant plus précaire que l'accès à l'instruction et à la formation, mais aussi à l'emploi lui-même, est de plus en plus coûteux (cf. Point 3.5).

Mais si l'ajustement structurel accentue la précarité sur le marché du travail des travailleurs vulnérables (qui constituent 60 pour cent des travailleurs dans les zones urbaines en Afrique de l'Ouest, Lachaud, 1993), il peut aussi affecter la situation des travailleurs protégés et plus qualifiés.

Au Sénégal, la précarisation des emplois salariés tend à se banaliser (la part des travailleurs temporaires est de 40 pour cent des travailleurs permanents) et ne se pose pas uniquement en début de carrière: le déclassement vers le salariat précaire n'épargne ni les salariés instruits, ni ceux en fin de carrière (Bocquier, 1996).

En Mauritanie, les salariés temporaires constituent 9,6 pour cent de la population active en 1988, tandis que les salariés permanents en composent 10,5 pour cent. Si l'on tient compte d'autre part, des chômeurs à la recherche d'un premier emploi, qui constituent 20,9 pour cent des actifs la même année, la précarité sur le marché du travail se révèle importante (selon le dernier recensement de l'Office National de la Statistique de Mauritanie).

A cette flexibilité sur le marché externe, se superpose un flexibilité sur le marché interne du travail, celui des entreprises restructurées ou privatisées, qui conduit à des mobilités descendantes dans la majorité des cas (déqualification), tout comme les reclassements dans la fonction publique, ou à des modifications de profils de carrière (Kouadio Bénié, 1996).

La question de l'insertion sur le marché du travail devient de plus en plus problématique, tant d'un point de vue quantitatif (contraction de la demande de travail relativement à la hausse de l'offre de travail), que d'un point de vue qualitatif (précarisation, déqualification); l'emploi indépendant, s'il peut être une issue de sortie pour des salariés d'un certain âge (à condition qu'ils aient réussi à accumuler un certain capital financier et humain), l'est beaucoup moins, pour les jeunes à la recherche d'un premier emploi. L'auto-emploi ne peut se substituer à l'emploi salarié. Le chômage des jeunes s'est ainsi accru sous

l'ajustement. Il atteint à Dakar, 29 pour cent pour les hommes et 20,2 pour cent pour les femmes et a quadruplé en Côte d'Ivoire durant les années 80 (Lachaud, 93). Cette évolution traduit un transfert intergénérationnel, déplaçant la "bosse" de la dette et faisant porter le poids de l'ajustement sur les générations montantes (Hugon, in Vernières, 1995).

3.3 Les effets observés des PAS sur les revenus et les salaires

Les effets de l'ajustement sur les salaires formels

La flexibilité des salaires sur les marchés du travail en Afrique francophone, confirmée par diverses études, invalide l'hypothèse que la rigidité du marché du travail serait à l'origine du déclin de l'emploi.

D'une manière générale, le salaire minimum légal réel a été approximativement divisé par deux durant les années 80. En Côte d'Ivoire, la baisse du salaire réel moyen de l'ensemble des travailleurs a baissé de 29,6 pour cent (à caractéristiques constantes des individus) sur la décennie 80 et celle des travailleurs nouvellement recrutés de 45,2 pour cent. Dans le secteur public, où la baisse des salaires a été plus prononcée que dans le secteur privé, elle a pu atteindre 50 à 100 pour cent et s'est accompagnée d'une baisse des avantages en nature et des primes (Lachaud, 1992).

La flexibilisation des salaires a conduit à une réduction des écarts des salaires, entre les secteurs public et privé et entre les secteurs moderne et informel, à travers un processus d'égalisation par le bas.

Au Cameroun, le salaire d'un fonctionnaire est voisin de celui d'un salarié du secteur privé et les revenus réels ont davantage chuté pour les salariés publics que pour ceux des entreprises privées et publiques et surtout que pour les agents du secteur informel.

En Côte d'Ivoire, l'écart des salaires entre les secteurs productifs public et privé est passé de 8,8 pour cent en 1979 à 4,8 pour cent en 1989.

Les écarts de salaires entre les secteurs public et privé sont moins dus à des distorsions sur le marché du travail, qu'à des caractéristiques propres des individus (capital humain...) et qu'à une meilleure valorisation des diplômes dans le secteur public (étude réalisée en Côte d'Ivoire, au Sénégal, au Burkina Faso et en Guinée, par Lachaud, 1993).

Les mêmes raisons prévalent pour expliquer l'écart persistant des salaires entre les secteurs des biens échangeables et des biens non échangeables, qui s'est néanmoins réduit avec la flexibilisation du marché du travail, en passant de 88,23 à 63,83 pour cent, sur la décennie 80. Flexibilité et segmentation du marché du travail ne seraient donc pas antinomiques (Kouadio Bénié, 1996).

L'hypothèse de rigidités et de distorsions salariales sur le marché du travail est donc réfutable; l'existence d'une rente salariale est aussi remise en cause, suite à la baisse des salaires publics (la réduction de 50 pour cent du salaire des nouveaux professeurs de l'enseignement supérieur en Juillet 1992 en Côte d'Ivoire, en est une illustration assez significative).

Le modèle de la rente salariale continue de fonctionner comme un référent malgré les réformes, du fait que les relations sociales priment sur les compétences pour l'accès à l'emploi salarié et que la rentabilité n'est pas le principal critère de réussite. Paradoxalement, la contrainte de concurrence qui rompt avec le protectionnisme et l'étatisme et multiplie du coup les risques sur les marchés libres, pousse les entreprises mais aussi les travailleurs, à adopter des stratégies d'adaptation par le biais de réseaux sociaux ou domestiques et de contournement du marché.

La non indexation des salaires minimums durant les années 80, a aussi accru la flexibilité du travail. Le blocage du SMIG en Côte d'Ivoire, a conduit à une perte du pouvoir d'achat estimée à 20 pour cent (Berthélémy, 1995). La dévaluation a accentué la baisse du

pouvoir d'achat, malgré un relèvement de 10 pour cent du SMIG et du SMAG. L'indice ouvrier du prix à la consommation ayant atteint 32,1 pour cent en 1994.

Une autre mesure incitative à l'embauche a été mise en place en 1984, ramenant la contribution des employeurs sur les salaires ivoiriens de 10 à 2,5 pour cent et celle sur les salaires des expatriés de 16 à 10 pour cent, sans que cela favorise l'emploi pour autant.

En général, le coût non salarial du travail n'est pas très élevé et a souvent été revu à la baisse; les régimes de sécurité sociale (protection vieillesse, invalidité, décès, accident du travail, maternité, prestations familiales, congés payés et indemnités de licenciement parfois) assurent juste un minimum de sécurité de l'emploi et ne grèvent pas le coût du travail.

Les notions de rigidité ou de flexibilité du marché du travail ne sont donc pas suffisantes, ni même parfois nécessaires, pour expliquer le déclin de l'emploi ou sa reprise.

Une étude portant sur les 200 plus grandes entreprises en Côte d'Ivoire, qui se sont maintenus sur la période 1983-93, indique que la masse salariale de l'ensemble de ces entreprises s'est accrue de 18 pour cent en termes nominaux de 1983 à 1993, alors que l'effectif global a diminué de 20 pour cent et que la plupart des indicateurs d'activité ont régressé (P. Labazée, 1996). Les résultats de cette étude confirment la validité de la notion de salaire d'efficience. Les incitations salariales pratiquées par les employeurs, leur permettent d'éviter des pertes en gains de productivité (les salariés pouvant contester une réduction salariale (voice) ou plus souvent se démobiliser (exit).

Le secteur public en Côte d'Ivoire, a privilégié une réduction des écarts de rémunération à travers une politique de redistribution uniforme, aux dépens d'une répartition incitative et de la productivité du travail. A l'inverse, dans le secteur privé, des politiques d'incitation salariale ont été menées vis-à-vis du personnel qualifié, en rendant meilleur l'encadrement hiérarchique de la main-d’oeuvre banale. Les secteurs de l'eau et d'électricité, privatisés, ont ainsi connu une amélioration de leur productivité, respectivement de 6,4 et de 12,8 pour cent et ce, aux dépens d'un accroissement des embauches (Lesueur, Plane, 1994).

La chute des salaires nominaux et réels et des écarts entre secteurs n'a généralement pas contrecarré la baisse de la capacité d'absorption des économies nationales en Afrique francophone, qui relève plus de facteurs structurels et que les programmes d'ajustement tendent à négliger. L'impact du niveau des salaires réels sur les investissements en Afrique est d'ailleurs très discuté, des facteurs institutionnels étant souvent plus évoqués (cadre juridique, services publics, institutions financières...).

Cette chute des salaires a plutôt conduit à une baisse de la productivité du travail, notamment dans le secteur public (Lesueur et Plane, 1994); dans le privé, cette baisse salariale concerne la main-d’oeuvre non qualifiée et s'accompagne d'une précarisation de l'emploi, mais elle est contrecarrée par un encadrement hiérarchique très fort ou par des logiques de contrôle social s'appuyant sur des relations de dépendance.

Des entretiens menés auprès de travailleurs occasionnels (N. Pagès, enquête sur l'emploi dans le secteur moderne, avril 1997) révèlent que l’accès au travail salarié même occasionnel est fortement déterminé par le *capital social* du travailleur. L’absence de toute connaissance relationnelle conduit le journalier à verser le tiers de son salaire à son "protégé". De telles pratiques sont courantes et ont tendance à s’accro”tre, multipliant les "coûts d'intermédiation" et diminuant d'autant la rémunération du salarié, doublement exclu, du marché du travail protégé et des réseaux sociaux, dont l'entrée devient nécessaire et payante. Le travailleur occasionnel se retrouve être le "dépendant" de son "protégé", généralement salarié permanent dans l'entreprise, qui tient à sa crédibilité vis-à-vis de son employeur. La relation d'emploi devient une relation personnalisée et de dépendance et non une relation marchande, alors même que le marché du travail est déréglementé. La gestion du facteur travail ne se fait ni sur un marché concurrentiel, ni sur un marché interne (limité aux firmes). Les modes de coordination basée sur la hiérarchie et sur la proximité tendent à

dominer sur ceux du marché (cf. l'économie institutionnelle). L'entreprise prend ainsi appui sur les structures sociales pour atteindre une meilleure efficacité productive et marchande, en multipliant les pratiques "informelles".

Les effets de l'ajustement sur les revenus formels et informels

Plusieurs études ont analysé les effets de l'ajustement sur les revenus. Une synthèse sur les salaires se trouve chez Mazumdar (1994). L'étude la plus systématique est celle du centre de développement de l'OCDE sur *Ajustement et équité*.

La production et les emplois dans la plupart des segments informels, sont généralement contra-cycliques. Par contre les prix et les revenus sont contra-cycliques ou pro-cycliques selon plusieurs facteurs (cf. Tableau 15). Si les différences d'élasticité-revenus sont faibles entre les secteurs, les revenus informels sont pro-cycliques. Le secteur informel amortit les chocs du secteur moderne au prix d'une concurrence proliférante et d'une forte baisse des revenus informels. Si par contre les différences d'élasticité-revenus sont fortes entre les secteurs, et si l'élasticité d'offre de travail est plus réduite, les prix et les revenus informels baissent moins rapidement que ceux du secteur formel et ils sont moins sensibles à la conjoncture (Cogneau, Razafinfrakoto, Roubaud 1996).

Il y a généralement convergence des études pour constater qu'il y a réduction des écarts de revenus entre le monde rural et le monde urbain. Ceux-ci résultent certes de facteurs structurels (différences de productivité et de coût de la formation) mais également de politiques. La revalorisation des prix agricoles s'ajoutant aux mesures d'augmentation des prix des produits importés essentiellement consommés par les urbains réduits les écarts relatifs. En outre la plus grande flexibilité du travail liée aux ajustements tend à réduire les revenus nominaux du monde urbain.

Il faut toutefois prendre en compte le fait qu'il existe des mouvements pendulaires entre le monde rural et le monde urbain et que la polyactivité se généralise tant au niveau des salariés qu'au niveau des familles ayant des stratégies de diversité des activités rémunérés des membres de la famille. On peut avec Jamal (1995), constater un chevauchement ("Straddling") d'activités formelles et informelles, rurales et urbaines correspondant à des stratégies de survie ou de recherche de revenus minimaux.

Si l'on estime les revenus urbains à quatre fois les revenus ruraux, on peut considérer que les revenus informels sont deux fois les revenus ruraux et proches du salaire minimum. Ils représentent un quart des revenus du secteur moderne.

Au Cameroun (CERED/DIAL 1995), la baisse des salaires des fonctionnaires et la relative stabilité des revenus nominaux des informels a permis, dans un contexte d'une baisse généralisée des revenus réels, de réduire les inégalités en ville. Derrière la relative stabilité des revenus nominaux informels, trois phénomènes se combinent: les augmentations de prix sur certains biens et services informels, l'évolution du volume de la demande adressée à l'informel et l'accroissement de l'emploi informel. Avant la dévaluation, la production informelle avait bénéficié d'un effet revenu (report de la demande) et d'un effet d'offre (entrée des non salariés). Les revenus informels avaient chuté par suite de la baisse de la productivité apparente et de la baisse des prix. Après la dévaluation, les effets revenus et des effets substitution ont favorisé la demande des biens et services informels. La production et l'emploi ont fortement augmenté.

Dans la mesure où le PNB par tête a stagné en longue période et où il y a eu prolifération des activités informelles, on peut supposer que la concurrence proliférante a conduit à une baisse des revenus informels. Les revenus des petits patrons du secteur informel étaient dans les années soixante-dix, de 2 à 9 fois plus élevés que le SMIG et les revenus versés par ces patrons étaient proches du salaire minimum légal (Charmes, 1996). La baisse de la demande et la croissance de l'offre ont plutôt abaissé les revenus informels.

La baisse de la masse salariale distribuée par l'Etat, exerce des effets déflationnistes. On peut inversement supposer qu'il y a eu accélération de la vitesse de circulation de la monnaie, réduction des arriérés de paiements. L'objectif de la dévaluation était de modifier la structure des prix relatifs. En 1994, la consommation des salariés a chuté alors que l'épargne des entreprises augmentait fortement (Goreux, 1995). La consommation a chuté de 8 points alors que l'épargne croissait de 8 points (en pourcentage du PIB). Il y a eu transfert massif du pouvoir d'achat des salariés vers les entreprises notamment celles orientées vers l'exportation. L'augmentation des profits a peu conduit à une hausse de l'investissement. Beaucoup d'entreprises fonctionnaient en dessous de leurs capacités de production. L'attitude dominante a été celle du "wait and see".

A la veille de la dévaluation les conditions sociales étaient mauvaises. Cinq pays avaient réduit les salaires nominaux des fonctionnaires. Des arriérés importants de salaires étaient observés. La dévaluation a fait fortement chuter le revenu réel des urbains.

Selon J. Vandermoortele (in Standing et Tokman, 1991), base 100 en 1980, les indices de salaires réels sont tombés à 78 au Niger en 1988. A Yaoundé en mars 1994, le secteur informel procurait 64 pour cent des emplois et 35,5 pour cent des rémunérations. On estime que la rémunération des fonctionnaires a baissé de plus de 25 pour cent. L'emploi dans le secteur industriel a baissé de 14 pour cent entre 1993 et 1994.

A Abidjan, la chute du pouvoir d'achat a été notable mais moins prononcée qu'à Yaoundé. Entre 1993 et 1995, la masse salariale de la fonction publique a augmenté de 15 pour cent. L'emploi dans le secteur industriel n'a pas baissé. On estime que l'essentiel de l'accroissement de la population active a été absorbé par le secteur informel. et que les rémunérations de ce secteur ont cru moins vite que le coût de la vie. En Côte d'Ivoire, l'année de la dévaluation, l'augmentation moyenne des salaires dans la fonction publique a été limitée à 10 pour cent (15 pour cent pour les bas salaires et 5 pour cent pour les hauts salaires). La hausse constatée dans le secteur privé à l'occasion de la révision des conventions collective a été sensiblement de même ampleur. Le salaire minimum garanti (SMIG et SMAG) a été relevé de 10 pour cent (cf. CERDI 1996).

3.4 Les effets sur la distribution des revenus

La dévaluation a eu des effets sur la distribution des revenus et sur les patrimoines des principaux agents économiques (paysans, agents de l'informel, fonctionnaires, nationaux et étrangers des entreprises privées modernes, coopérants, etc.), (cf. Jamal, 1995).

La dévaluation a modifié la valeur des actifs et la composition des portefeuilles des ménages (encaisses monétaires, patrimoine physique et financier), des entreprises (actifs physiques, monétaires et financiers) et des administrations. Il y a eu baisse de la valeur des encaisses pour les titulaires de revenus à forte propension à consommer les produits importés. Il y a eu diminution de la valeur des actifs libellés en monnaie nationale par rapport aux actifs libellés en devises étrangères. Les capitaux extérieurs alimentant les finances publiques ont augmenté en valeur et en quantité. Par contre, la dette publique a cru. Les effets patrimoniaux de la dévaluation dépendent du comportement des agents endettés en devises (grandes entreprises, administration, banques...), de la structure de la dette extérieure (selon les devises, entre les acteurs privés et publics, selon les origines bilatérales et multilatérales, de la composition des actifs en devises fortes (placements à l'extérieur, créances en devises). La dévaluation a évidemment pour effet d'accro”tre en monnaie nationale le patrimoine des agents détenteurs d'actifs et de créances en devises et de réduire celui des agents ayant des passifs et débiteurs en devises. Ces effets sont différenciés selon les nationalités mais également selon les liens extérieurs des agents africains.

La dévaluation a eu un coût élevé pour les salariés du secteur privé et public. Le ratio du traitement du fonctionnaire sur le PIB par tête est passé de 11 en 1993 à 8,5 en 1994 et il a continué de baisser ensuite. Entre 1993 et 1996 les salaires nominaux ont cru d’un

cinquième alors que l'indice des prix à la consommation en milieu urbain augmentait de plus de 50 pour cent Le choc a été particulièrement important au Cameroun qui avait connu antérieurement à la dévaluation, une baisse des traitements nominaux. Cette classe moyenne urbaine a des “obligations” de redistribution importantes et a déjà subi une baisse des salaires réels depuis 10 ans (il faut bien entendu intégrer les revenus complémentaires dans l’informel de ces salariés). La dévaluation a conduit, dans un contexte de prix favorables, notamment à accro”tre les revenus des producteurs ruraux et des agents de l’informel moins dépendants des importations. Elle a touché les catégories pauvres urbaines consommatrices de produits essentiels. La dévaluation a exercé des effets immédiats de hausse des médicaments, des produits alimentaires et des fournitures scolaires qui ont rendu nécessaires des mesures de compensation (notamment le fonds spécial de développement) et la substitution sur des produits moins chers (exemple des génériques pour les médicaments).

Avant la dévaluation, le pourcentage de la population en dessous de la ligne de pauvreté, avait fortement augmenté, notamment au Cameroun et en Côte d'Ivoire. Les revenus ont été fortement détériorés durant les années 80 et au-delà; en Côte d'Ivoire ils ont connu une baisse de 35 pour cent (Mahieu, 1991).

De 1993 à 1995, le PIB par habitant est resté constant et la consommation privée a légèrement décru, bien qu’on ait constaté une reprise depuis 1995. On a observé une baisse des revenus réels urbains. En milieu rural, les revenus réels monétaires ont vraisemblablement augmenté. On estime qu'en Côte d'Ivoire, l'augmentation du nombre de pauvres urbains a été compensée par la baisse des pauvres ruraux (Goreux, 1996). La dévaluation a permis d'améliorer les revenus ruraux, grâce à une hausse des prix d'achat des matières premières (le prix du café a augmenté de 30 pour cent, celui du cacao de 20 pour cent et celui du coton de 50 pour cent, en 1994). Les revenus urbains ont par contre, continuer à chuter: les prix ont augmenté en moyenne de 32 pour cent, tandis que les salaires minimaux et ceux de la fonction publique ont été relevés de 10 et de 15 pour cent. L'inflation a cependant atteint 7,7 pour cent en 1995 et 5 pour cent en 1996 (BNETD, 1966).

Les transferts villes-campagnes se sont réduits, voire inversés. La consommation a chuté de 6,9 pour cent (biens importés, énergie, transport et services) en 1994, tandis que l'épargne est passée de 3,3 pour cent du PIB en 1992 à 12,4 pour cent en 1994, grâce à un transfert du pouvoir d'achat des salariés vers les entreprises essentiellement exportatrices (les exportations sont passées de 28,8 à 41,8 pour cent du PIB, de 1993 à 1994). L'investissement est passé de 8,6 à 12,8 pour cent du PIB entre 1993 et 1994 et a été essentiellement public. La reprise en 1994 a surtout permis aux entreprises d'utiliser à plein leur capacité de production, jusque-là sous-utilisée. La hausse des importations dès 1995, a par ailleurs infléchi la croissance de l'épargne (Marchés Tropicaux, 1995 et BNETD, 1996). Les effets de la dévaluation, s'ils ont été positifs pour les entreprises exportatrices, ne l'ont donc pas été pour les consommateurs, notamment urbains. La reprise de l'emploi dans le secteur moderne ne s'est en outre, pas accompagnée de hausses salariales significatives (N. Pagès, enquête ORSTOM-ENSEA, 1997).

La baisse des revenus urbains accro”t la pression de la solidarité intra-urbaine, multiplie la pluriactivité et accélère la chute de la productivité du travail dans l'emploi public (absentéisme, non-travail...). Elle fait émerger des "générations critiques" (Mahieu, 1991), surchargées d'obligations et déstabilise le système de droits et obligations, qui avait permis le maintien d'une relative stabilité et homogénéité sociales. Elle fait aussi appara”tre des stratégies de survie régressives (le travail d’enfants en situation extrêmement difficile est ainsi évalué à 178 000, en Côte d’Ivoire, en 1995, par l'UNICEF...) et des solidarités de types maffieux ou intégristes (socialisant les exclus des réseaux sociaux), voire des comportements ethnicistes et xénophobes.

Les effets de la dévaluation sur la répartition des revenus au Sénégal:

L'enquête DSA/EPS (1993) donne un photographie de la répartition des revenus monétaires pour 1990-91. Ceux ci sont estimés à 661 milliards de FCFA (dont 71 pour cent en milieu urbain). Les revenus monétaires annuels par ménages sont de 789 400 FCFA (dont 392 700 FCFA en milieu rural et 1.328.700 FCFA en milieu urbain). Les revenus primaires représentent 78 pour cent de l'ensemble et les prestations et transferts 22 pour cent. Les salaires procurent 255 milliards (142 milliards pour le privé et 114 milliards pour le public). Les activités informelles procurent un tiers des revenus (39 pour cent des revenus ruraux et 30 pour cent des revenus urbains). L'agriculture ne représente que 22 pour cent des revenus ruraux et un apport total de 6,8 pour cent du revenu des ménages.

Indépendamment des aides reçues, la dévaluation conduit à une hausse de l'ordre de 100 pour cent du prix des produits importés consommés par les ménages. On estime la hausse des prix moyenne à 40 pour cent pour l'année 1994. Il doit y avoir hausse de 10 pour cent des salaires nominaux et augmentation de 30 pour cent des prix agricoles réels. La baisse des salaires réels de 30 pour cent se traduit par une chute de 77 milliards de FCFA (prix 1991). La hausse de 30 pour cent des prix réels agricoles augmente de 15 milliards les revenus ruraux. Il faut également intégrer plusieurs effets négatifs en milieu rural: l'effet de la baisse de la demande solvable des salariés (par exemple, sur les produits mara"chers), la baisse des transferts nets des zones urbaines vers les zones rurales et les effets de la hausse des prix agricoles sur les consommateurs ruraux (le riz intervient pour 30 pour cent des dépenses monétaires en milieu rural).

Les effets les moins connus concernent l'évolution des revenus des entreprises non agricoles, des allocations et prestations et des transferts. Même s'il y a in fine, accroissement relatif des revenus ruraux, les effets seront minimes.

Certains programmes de travaux publics mobilisant la main-d'oeuvre (AGETIP) ont résorbé une partie du chômage et joué un rôle de distributeur de revenus.

3.5 Les effets des PAS sur l'accès aux services sociaux

Les effets sur la formation professionnelle et technique

Le décalage entre les aspirations des jeunes instruits et les potentialités du marché de l'emploi s'est accru. Une partie de ce décalage s'explique par une distorsion entre la formation et l'emploi, une faiblesse du système de formation professionnelle et de formation en alternance. Il est reconnu que le faible niveau de formation scolaire et professionnel des travailleurs est un des principaux facteurs explicatifs de la faible productivité du travail en Afrique de l'Ouest. Cette faiblesse résulte d'une insuffisante offre du système scolaire en quantité et en qualité, du faible investissement des entreprises dans le domaine de la formation professionnelle et technique, d'un taux élevé de "turnover", des déqualifications résultant d'une absence d'apprentissage et de formation permanente, voire d'un exode des compétences.

Ce rôle est d'autant plus essentiel que dans un contexte d'ajustement les entreprises doivent être davantage compétitives, produire des biens de qualité sur le marché international, réduire leurs coûts de production par des progrès de productivité et être capables de s'adapter à un monde évoluant très rapidement tant sur le plan organisationnel que technologique.

Seules les grandes entreprises, multinationales ou publiques, développent des politiques de formation du personnel (internalisation de la main d'œuvre), à travers des stratégies de flexibilité "fonctionnelle" ou "interne" (polyvalence et rotation de la main d'œuvre, politiques de qualité, gestion à flux tendus...). Pour l'essentiel, les PME nationales et étrangères ont un très faible investissement dans la formation, face à un environnement insécurisé. Elles risquent notamment de voir les compétences qu'elles ont formées, utilisées par des concurrents. Cette absence d'investissement en capital humain s'inscrit aussi dans une politique d'externalisation des coûts salariaux, faisant peser les risques économiques et sociaux en dehors de l'entreprise et impliquant de nombreux avantages (fiscaux...). Elle s'inscrit dans des stratégies de flexibilité externe du travail (fragmentation des collectifs du

travail, mobilité accélérée, précarité croissante...) et handicapent à long terme la productivité et la compétitivité de ces PME.

Quant à l'informel, il existe une formation sur le tas par apprentissage, mais cette formation est relativement dissociée du système scolaire et se fait davantage selon de modes traditionnels qu'innovateurs (cf. l'étude de Birks et al. 1995, portant sur 1570 micro-entreprises au Niger, au Nigeria, au Sénégal et au Togo).

Une réforme de structure du système éducatif s'impose; celui-ci pourrait être davantage adapté aux besoins de l'entreprise de production et de services et devrait mieux valoriser les emplois techniques par rapport aux postes de la fonction publique. Le système de formation professionnelle et technique devrait être étendu et devrait associer et compléter le système d'apprentissage traditionnel, en valorisant celui-ci et en lui donnant une reconnaissance officielle, afin de permettre aux apprentis du secteur informel, d'entrer sur le marché de l'emploi salarié et de promouvoir les micro-entreprises. Un système de fonctionnement en alternance (apprentissage et enseignement théorique) pourrait aussi être mis en place.

Un environnement institutionnel plus favorable (limitant les risques et/ou les incertitudes sur les marchés), accompagné de mesures incitatrices (fiscales notamment), permettrait une gestion plus stable de la main-d'oeuvre (taux de "turnover" plus faible) et encouragerait les entreprises à investir dans la formation.

L'absence d'institutions publiques efficaces dans la promotion de la formation professionnelle initiale et continue (manque de rigueur dans la gestion des fonds pour la formation...) bloquent aussi les incitations à la formation professionnelle.

En Côte d'Ivoire, le programme d'ajustement sectoriel PVRH (Programme de Valorisation des Ressources Humaines) a permis l'émergence de nouvelles institutions publiques dont l'objectif est de dynamiser la relation emploi-formation. Trois institutions ont été mises en place: l'AGEPE (observatoire de l'emploi et promotion de l'emploi), l'AGEFOP (projets de formation professionnelle qualifiante) et le FDFP (gestion des taxes à la formation et à l'apprentissage et financement des actions de formation). Des politiques incitatrices à l'embauche de stagiaires (temporaire et/ou définitive), à l'emploi d'apprentis par alternance (projet de développement de l'apprentissage pour le secteur moderne du FDFP) sont mises en place. Un appui à la formation dans les petites et micro-entreprises est aussi institué. Cependant, une absence de synergie est observée entre les trois institutions créées et des difficultés de financement limitent la portée de ces réformes (Kouadio Bénié, 1997).

L'accès aux services éducatifs

Les ajustements ont affecté particulièrement certains groupes sociaux, en milieux rural et urbain pauvre. Dans la mesure où les familles financent déjà une partie importante des dépenses sociales, la privatisation de l'école peut conduire à une exclusion des catégories défavorisées. Par contre, les mesures de suppression des bourses ou d'internat dans le supérieur concernent principalement des groupes relativement "privilégiés."

Selon l'étude Calipel, Guillaumont (1994), le niveau des dépenses budgétaires d'éducation à prix constants par tête s'est fortement dégradé dans les pays ACP (-10 pour cent en moyenne) alors qu'il a augmenté dans les autres pays en développement. Au sein des pays ACP, la dégradation est particulièrement forte dans les pays ayant eu un fort besoin d'ajustement dans les années quatre vingt (-17 pour cent) et dans ceux à forte dépréciation de change (-41 pour cent). Cette dégradation des dépenses s'explique pour un tiers, par la baisse du revenu par tête et pour deux tiers, par une réallocation des ressources en défaveur de l'éducation. On observe par contre une très grande hétérogénéité de l'échantillon.

L'ajustement structurel a des effets sur les principales variables explicatives du taux brut d'inscription scolaire, défini comme le rapport entre les dépenses d'enseignement et le coût année-élève multiplié par la population scolarisable:

- part des dépenses d'enseignement par cycle par rapport au PIB (a): en modifiant la part des dépenses publiques et des dépenses privées et en modifiant leur répartition par cycle.
- ratio ma"tres/élèves (m): en modifiant le nombre et la structure des enseignants (par âge, qualifications), en créant un système de double vacation, en modifiant la répartition par cycle et en changeant la carte scolaire.
- pondération du traitement du salaire du ma"tre par rapport au PIB (b); en jouant sur les salaires nominaux (parfois dans un sens incitatif) et sur les salaires réels (généralement en les réduisant par l'effet d'ajustement de change).
- part des dépenses autre que salariales, sur les dépenses salariales (h): généralement en augmentant cette part par des conditionnalités posées ou par des appuis extérieurs sur les investissements et sur les dépenses de fonctionnement non salariales.

Le taux de scolarisation brut s'écrit: **ts = a/m.b(1+h).t**, avec t: le taux de scolarisation, c'est-à-dire, le rapport de la population scolarisable sur la population totale.

La dévaluation du FCFA de 50 pour cent le 12 janvier 1994, a eu des effets à court terme plutôt négatifs vis-à-vis de l'école. Elle conduit certes à terme, à réduire le salaire réel des enseignants et donc les coûts salariaux, mais elle risque aussi d'avoir un effet désincitatif sur les enseignants. Elle a augmenté les prix des fournitures scolaires et des équipements de l'ordre de 60 pour cent. Elle a exercé également des effets sur la demande scolaire en réduisant le pouvoir d'achat des populations urbaines et en augmentant les coûts de transport et des dépenses de fonctionnement à charge des familles et en rendant beaucoup plus coûteuses les études à l'étranger. La mise en oeuvre du fonds spécial de développement a certes permis de réduire ces impacts négatifs en subventionnant l'édition et les importations de livres scolaires et de fournitures Mais on constate des risques accrus de déscolarisation.

Les PAS sectoriels éducatifs prévoient le plus souvent des changements et révisions de la politique sectorielle; des modifications des structures, un appui financier sous forme de crédit d'ajustement sectoriel.

Les réformes préconisées et les conditionnalités qui accompagnent les prêts conduisent, le plus souvent, à réorienter les ressources vers le primaire voire le premier degré du secondaire ou à réduire les bourses du supérieur. Elles réduisent la gratuité de l'enseignement public et cherchent à diversifier les sources de financement. Elles visent à rationaliser les dépenses, à réduire les coûts éducatifs et à permettre une meilleure allocation des ressources à l'intérieur du système éducatif et entre celui ci et le système productif. Elles tendent à mieux contrôler les flux scolaires par niveau et cycle.

Ces mesures sectorielles ont des logiques qui les rendent souvent peu compatibles avec les mesures macro-économiques. Il est par exemple reconnu que le salaire des enseignants joue un rôle incitatif, alors que les mesures macro-conomiques visent généralement à réduire le salaire réel (notamment par l'ajustement de change) ou que les ratios ma"tres-élèves doivent être améliorés, alors que les mesures de déflation de la fonction publique réduisent souvent le nombre d'enseignants.

Les effets sur les systèmes de santé

Les effets sur les systèmes de santé officiels sont proches de ceux observés sur les systèmes éducatifs. La mise en oeuvre des programmes d'ajustement conduit à une libéralisation, à des essais de privatisation et de recouvrement des coûts; les prêts d'ajustement ont conduit à financer les dépenses de fonctionnement permettant le maintien des systèmes de santé. A côté d'un circuit de distribution public (hôpitaux, infirmeries, dispensaires, centres de santé) devenu inefficace du fait de la baisse des budgets sociaux et

des dysfonctionnements de gestion, un circuit privé lucratif (importateurs, grossistes, officines pharmaceutiques, dépôts pharmaceutiques) a pris le relais. Enfin, des circuits caritatifs ou payants non lucratifs ont assuré à une échelle moindre la distribution gratuite ou à bas prix de médicaments génériques ou essentiels.

On constate une *réduction des dépenses* affectées à la santé dans un contexte de crise économique. La *dévaluation* exerce des effets sur les systèmes de santé, de surenchérissement des médicaments (à 80 pour cent en provenance de France), des équipements et des produits importés. Les circuits privés de distribution ont été déstabilisés. Les importateurs ont eu des difficultés à reconstituer leurs officines. Certaines ont créé des raretés, sources de flambée des prix. Il y a eu par contre appui des bailleurs de fonds au secteur public et au secteur privé non lucratif. Des incitations ont été faites vis-à-vis des produits génériques. Les subventions aux importations des produits de laboratoires européens ont cherché également à soutenir un secteur privé jugé souvent le plus efficace. On estime que dans l'ensemble, la hausse des médicaments a varié les six premiers mois entre 30 et 80 pour cent selon les pays, avec une hausse moyenne de 50 pour cent supérieure au taux d'inflation moyen (30 pour cent). On a observé une différenciation croissante des produits et des lieux d'approvisionnement. Il y a eu plus grande officialisation des génériques (auparavant accessibles sur les marchés parallèles) et incitation à des industries de substitution d'importation des produits pharmaceutiques.

Il existe toutefois une relative déconnexion entre le contexte macro-financier et les résultats des systèmes de santé. Plusieurs raisons peuvent être invoquées:

- il faut intégrer la faiblesse des indicateurs dont on dispose. Outre leur faible fiabilité, les indicateurs de résultats en termes d'espérance de vie ou de taux de mortalité infantile donnent une image très imparfaite de la qualité des systèmes de santé. Ceux-ci n'interviennent que pour une part dans les facteurs de mortalité (rôle de l'éducation, de l'eau potable, de la nutrition...) et réagissent dans des délais assez longs.
- des relais sont possibles par les financements privés internes et par des financements extérieurs. Or l'on n'a pas une connaissance des dépenses totales de santé.
- il y a réallocation des ressources des services curatifs (les hôpitaux absorbent souvent 80 pour cent des dépenses) vers les soins primaires ou les actions préventives (exemple des campagnes de vaccination). Or cette reconversion se fait vers des secteurs moins onéreux. Il y a donc gains en termes de coût/ efficacité.
- il peut y avoir amélioration de la productivité des services et gains sur les coûts en cas de recouvrement des coûts et d'autonomie financière des soins de santé. La tarification de l'usager alourdit le fardeau pesant sur les plus pauvres, mais elle accro”t généralement l'efficience des services et assure en partie un autofinancement des services.
- il peut exister des effets retardés de la baisse des dépenses sur les indicateurs de santé.

4. Marché du travail et autres institutions

4.1 L'importance de l'environnement institutionnel et du rôle des acteurs collectifs

Le rôle des institutions

Le contexte des pays africains est celui des risques liés à l'instabilité. Il en résulte des comportements court-termistes et la recherche de solutions réversibles. Les contrats sont peu respectés. Les agents ne se sentent pas obligés vis-à-vis d'institutions non légitimes à leurs yeux, étrangères à leur système de valeur et non créatrices d'obligations. Les relations de proximité reposent sur des liens de voisinage. Les relations interpersonnelles et la confiance jouent un rôle essentiel.

Les relations d'emplois sont traversées par des solidarités et des hiérarchies transversales: solidarités familiales, ethniques, religieuses. Dominent à l'intérieur des petites unités des relations de dépendance personnelle entre cadets et a”nés, ma”tres et anciens captifs, ou patrons et aides familiaux. La relation d'emploi n'est pas une relation marchande. Les contrats reliant les patrons et les employés ne sont pas salariaux (contrat de travail) mais de dépendance (allégeance et protection). Dans les entreprises où existe un salariat, la régularité de l'emploi et son statut conduisent à des embauches souvent payantes pour le salarié et liées à des réseaux de solidarité. Les agents préfèrent jouer sur la flexibilité de l'emploi, sur un taux élevé de turn-over et des relations personnelles de confiance ou de proximité plutôt que sur des contrats anonymes.

La nouvelle *économie institutionnelle* (Hugon et al. 1995) privilégie la rationalité limitée des agents, les informations imparfaites et asymétriques pouvant conduire à une sélection adverse et à un hasard moral, le rôle des différents modes de coordination pour réduire les coûts de transaction et pour éviter les comportements de passager clandestin, l'importance des règles pour limiter les risques, permettre la prévisibilité des décideurs et accro”tre la crédibilité des politiques, le rôle des incitations.

Plusieurs modes de coordination apparaissent en termes de marché, de hiérarchie et de participation. Les comportements des agents au sein des organisations peuvent conduire à l'*exit* (défection) à la *voice* (prise de parole) ou à la *loyalty* (loyauté), selon les critères bien connus de Hirschman. La "création d'institutions" est devenue l'objectif le plus important des projets. *Les ressources humaines* supposent à la fois l'existence de compétences et la possibilité de les utiliser. Or les recrutements et la promotion dans les organisations africaines sont fondés sur des relations et des allégeances personnelles davantage que sur le mérite. Les experts étrangers sont souvent préférés aux nationaux.

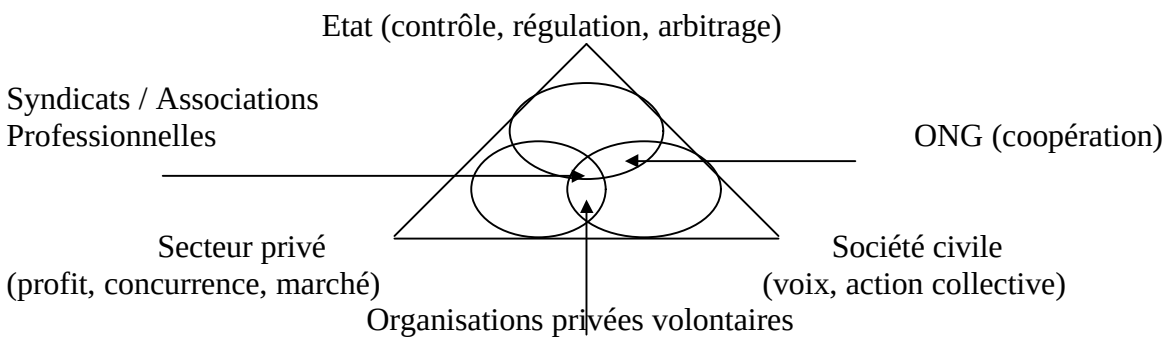
Un nouveau rôle pour l'Etat et les acteurs collectifs

L'Etat a un rôle essentiel à jouer au niveau des droits, d'un environnement favorable des acteurs privés, de la prise en charge des services sociaux, des infrastructures et de la protection de l'environnement, ainsi que dans le domaine de l'assurance et de l'assistance permettant de protéger les groupes vulnérables. Il doit mieux jouer son rôle *d'informateur et de formateur, de facilitateur, de prospecteur*.

- L'information: doit être développée: observatoires sur l'emploi, enquêtes;
- la formation: scolaire, professionnelle et technique est centrale: accès au capital humain;
- la prospective: il s'agit de remettre en place de cellules de prévision et de prospective. Mais ce rôle doit être assuré en relation et en complémentarité avec les acteurs privés, dont la logique est celle de la profitabilité et de la concurrence et les différents acteurs collectifs de la société civile, qui doivent exprimer leurs voix et leur capacités de négociation.

Le schéma ci dessous illustre la diversité des acteurs (cf. Banque mondiale).

Figure 3. Diversité des acteurs sur le marché du travail



L'action de l'Etat par les règles, l'incitation, la prise en charge des biens collectifs et la redistribution doit se faire en relation avec les acteurs de la société civile, ayant un rôle central au niveau du partenariat, de l'expression et du contrôle et des acteurs privés soumis à la concurrence des marchés.

La centralisation avait facilité la mise en oeuvre de politiques d'aménagements du territoire; elle avait permis aux grands services publics urbains de se développer; elle assurait un minimum de péréquation entre les villes. Elle s'est heurtée à des difficultés financières. Dans de nombreux cas, la décentralisation renvoie moins à une autonomie accrue des collectivités permettant un développement local, qu'à un désengagement imposé de l'Etat, faute de moyens. La décentralisation rapproche les services des usagers et des citoyens, mais elle accro”t également le rôle des entrepreneurs politiques, augmente les différenciations entre régions.

Face à l'effritement des services publics locaux, il y a nécessité de délégation de services et il est souhaitable de redéfinir le rôle des acteurs publics selon un principe de subsidiarité: principe selon lequel on convient de confier aux échelons inférieurs de l'organisation institutionnelle la responsabilité et la charge maximale de l'environnement pour ne traiter au plus élevé que ce qui ne peut l'être au niveau inférieur, à charge de mettre en oeuvre des formes diverses de partenariat et de contractualisation, pour assurer la conjugaison des efforts incombant aux différents échelons de l'organisation adoptée.

Construction du consensus national et appropriation

Les tensions socio-politiques doivent être régulées d'où l'importance des États aux pouvoirs légitimes, des régulations internes, des recherches d'équité permettant une relative stabilité socio politique qui crée un climat de sécurité et qui accro”t la crédibilité extérieure. La confiance des marchés suppose des Etats et des pouvoirs légitimes. Inversement, les tensions sont d'autant plus régulées que la croissance et l'ouverture extérieure ma”trisée donnent du grain à moudre.

D'où le rôle d'un point de vue macroéconomique, de la régulation des Etats et des centres de décision collective mettant en place des politiques sélectives, des écrans par rapport à la myopie du marché et à la dictature de l'instant internalisant les externalités. Il n'y a pas d'expérience réussie de croissance et de développement sans un rôle d'un Etat "pro": prospecteur, promoteur, protecteur et producteur de services collectifs mais également crédible dans sa politique économique, créant un climat de confiance et de sécurité. L'Etat développeur est un Etat facilitateur plus que réalisateur, incitateur plus que décideur sauf pour les choix stratégiques

D'où le rôle de la concordance entre la société civile et l'Etat pour accepter les réformes. Le plus souvent les thérapies libérales graduelles sont plus efficientes que les thérapies de choc et la gestion d'une économie mixte plus efficiente qu'une privatisation non ma”trisée.

D'où le rôle de l'environnement institutionnel et de règles de droits sanctionnées. L'Etat de droit est une de formes possibles. En Asie, certaines économies ont des droits de propriété limités. Le contrat social est l'abandon des droits des citoyens contre une liberté d'enrichissement et la mise en place de systèmes de solidarité et de prévoyance sur des bases familiales et communautaires.

Au-delà d'une représentation instrumentale de l'Etat, la question de l'Etat développeur est celle de sa nature. Dans certaines sociétés en développement (y compris les pays dits en transition), l’Etat n'est que le reflet de bourgeoisies compradores, de bureaucraties rentières, voire de mafias. Dans d'autres sociétés au contraire, l'Etat est un lieu d'arbitrage entre les intérêts de classes et aboutit à des compromis institutionnalisés régulateur de tensions et favorisant les accumulations productives.

4.2 Le rôle des institutions du marché du travail

L'ajustement structurel affecte le contexte institutionnel relatif à l'emploi, à deux niveaux: la réglementation du marché du travail est d'une part assouplie, la participation syndicale et l'expression de la société civile se réduisent d'autre part.

Les réformes du droit du travail

La déréglementation du marché du travail s'opère dès la deuxième moitié des années 80, à travers une révision des Codes du travail et la suppression du monopole des Offices publics de placement de main-d'oeuvre. De telles mesures ont pour objectifs d'accro"tre l'investissement et l'emploi, en permettant aux entreprises de répondre mieux aux impératifs de la production et de la concurrence et d'adapter le volume de l'emploi à leurs besoins du moment, selon les évolutions conjoncturelles de la demande et selon les évolutions technologiques. Cependant, leur mise en application dans les pays d'Afrique francophone à des effets très controversés. Outre que le débat portant sur les révisions législatives entre les partenaires sociaux demeure très sensible (les conventions collectives interprofessionnelles n'ont ainsi pas été renégociées), les effets attendus peuvent être contestés. Le rapport du BIT sur l'emploi dans le monde de 1996/97, démontre que la déréglementation a eu peu d'incidence sur la création d'emplois en Afrique.

Au Sénégal, l'Office de la main-d'oeuvre perd son monopole en 1987, au Mali, l'ONMOE perd petit à petit son monopole de placement en étant concurrencé par des offices privés de recrutement, tandis qu'en Côte d'Ivoire, l'OMOCI perd son monopole en 1992 et est remplacé par la suite par l'AGEPE (Agence pour la Promotion de l'Emploi). L'entreprise peut ainsi embaucher directement son personnel ou recourir à des cabinets privés de placement et met en oeuvre de nouvelles stratégies de gestion des ressources humaines, de plus en plus axés autour de circuits relationnels.

En Côte d'Ivoire, le Code du travail a été remanié, avec le lancement du programme PASCO (Programme d'Ajustement Structurel pour l'amélioration de la Compétitivité), à partir des années 1990. Le nouveau code du travail institutionnalise le travail temporaire, en facilitant le recours à des contrats à durée déterminée (contrats à terme précis, sur une durée limitée de deux ans) et surtout à une main-d'oeuvre extérieure occasionnelle recrutée soit directement, à travers des contrats de travail à termes imprécis et à renouvellement illimité, soit indirectement par des sous-traitants ou des tâcherons. L'autorisation préalable au licenciement économique a été annulée, le recours au chômage technique facilité et les prérogatives de l'inspection du travail ont été limitées. Enfin, les jeunes diplômés et les chômeurs de longue durée ont été exclus du régime d'indemnisation du chômage.

Des dispositifs similaires ont été mis en place, au Mali, au Togo, au Sénégal et dans d'autres pays d'Afrique francophone, rendant aisés le recours à l'emploi temporaire et les licenciements. L'exercice du droit de grève a aussi été réglementé, notamment dans le secteur productif public.

Ces changements institutionnels, s'ils légitiment officiellement les licenciements et le recours accru à l'emploi occasionnel et précaire, ne sont pas toujours novateurs. La pratique des licenciements se faisait bien souvent en contournant la législation du travail, à travers des relations de pouvoir établis au sein du système social. De même, le recours continu et illimité à l'emploi occasionnel est une pratique répandue bien avant les modifications du code de travail; celles-ci n'ont fait que légitimer des pratiques déjà présentes, tout en permettant leur extension.

Des entretiens menés auprès de travailleurs occasionnels à Abidjan, ont révélé qu'une proportion importante d'occasionnels travaillaient depuis plusieurs années, sans être déclarés, dans des entreprises pourtant de taille moyenne et ayant "pignon sur rue". Dans certains cas, la proportion des travailleurs occasionnels peut atteindre 80 pour cent de l'effectif permanent. Certaines entreprises n'ont de réel que leur nom, tellement la

disproportion entre les chiffres d'affaires réalisés et les effectifs permanents est grande (dans le BTP notamment). La déréglementation du marché du travail a accéléré ce processus et a rendu plus difficile l'intégration des groupes vulnérables sur le marché du travail, (N. Pagès, enquête "emploi-secteur moderne", Abidjan, ORSTOM-ENSEA, 1997).

Ces réformes institutionnelles, qui visent à rendre le système productif plus rentable et plus compétitif et à terme à accro"tre l'emploi, seraient justifiées face aux contraintes de la mondialisation. Mais, elles se limitent à réduire les distorsions présumées du marché du travail et les "disparités" entre le secteur moderne et le secteur informel selon les principes "sacrés" de la concurrence et de fait, sont critiquables sur plusieurs points.

D'une part, l'existence de distorsions et de rigidités est fortement sujette à caution, la flexibilité du marché du travail (en termes d'emplois, de salaires, de législation) ayant été largement démontrée. Tout déréglementer conduit non pas à rendre plus flexible le marché du travail, qui l'est déjà, mais à réduire la protection des groupes vulnérables et à freiner la régulation des rapports sociaux et des conflits d'intérêt. Les acteurs du secteur informel, souvent considérés comme "out law" ou exclus des législations sociales et salariales ne sont pas non plus avantagés par cette déréglementation, qui accro"t le risque d'un alignement sur le "moins disant social".

D'autre part, si ces réformes institutionnelles peuvent se révéler coûteuses socialement, elles peuvent être inefficaces économiquement, compte tenu des contraintes structurelles qui limitent l'investissement (taille du marché intérieur, des infrastructures, environnement institutionnel...) et compte tenu du poids économique et des logiques sociales propres au secteur informel, qui limitent l'efficacité présumée de ces réformes (cf. Tokman, 1991).

Il faudrait dès lors:

- prendre en compte la pluralité des droits et ne pas opposer Etat et marché.
- repérer les divers acteurs et mettre en place des modes de négociation et des approches participatives.
- fixer des normes d'emploi minimales: droits d'association et de négociation collective, suppression du travail forcé, élimination des différentes sortes de discrimination.
- déterminer les conditions de travail et la législation relative à la sécurité et à l'hygiène.
- sécuriser l'emploi, en évitant les licenciements arbitraires.
- protéger les groupes vulnérables: exemple d'AGETIP au Sénégal, organisme privé à but non lucratif créé pour réaliser des infrastructures publiques, qui favorise l'émergence d'un marché du travail non qualifié et le développement de la petite entreprise.

Les plans d'ajustement structurel, en intégrant les aspects sociaux, peuvent exiger le respect de certains droits sociaux fondamentaux (en exigeant l'adoption de la clause sociale, par exemple) et accorder un soutien financier et technique, qui compenseraient les éventuels effets des mesures sociales plus protectrices sur les coûts de production. Des actions incitatrices pourraient ainsi être menées (plutôt que des sanctions), en tenant compte des contingences nationales.

Ainsi, renouer avec les gains de productivité et de compétitivité, en privilégiant une politique de l'offre, ne doit ni se faire au détriment de la demande, ni conduire à abandonner le projet égalitariste, qui stimule la croissance de la productivité à long terme (cf. Tableau 16).

Tableau 16. Les politiques économiques et la répartition

Type de répartition		Egalitaire	Inégalitaire
Localisation du problème	Demande	Keynésianisme de gauche	Croissance entra”née par les exportations, favorisées par de bas salaires
	Offre	Redistribution visant à améliorer la productivité	Ajustement structurel préconisé par le FMI

Source: Bowles et Gintis, 1995, p. 622

Les inégalités nourrissent les conflits et accentuent les problèmes de coordination entre agents économiques. La reproduction d'institutions inégalitaires est par ailleurs coûteuse (coût de l'encadrement, faible incitation à l'investissement privé...). Les inégalités conduisent plus à des comportements de contestation de la répartition existante qu'à une amélioration de la productivité. L'incitation à l'effort est au contraire, favorisée par une meilleure redistribution des actifs et des revenus, notamment dans un univers d'information asymétrique (par exemple, le passage de la propriété passive à la propriété active améliore la productivité des travailleurs, dans le cadre théorique de la relation principal-agent (cf. Bowles et Gintis, 1995).

Si la solidarité sociale peut se faire au détriment de l'efficacité (prédominance de logiques domestiques, en Afrique), elle peut aussi avoir un effet inverse et déclencher un processus vertueux (plus de solidarité, plus d'efficacité), à travers un "compromis productif" entre des logiques de proximité et de rentabilité, ou encore entre des logiques redistributives et d’accumulation productive (cf. Favereau, 1995).

La macro-économie institutionnelle rappelle qu'une dotation institutionnelle de l'économie est de nature à favoriser la croissance et l'innovation technologique. Une allocation des ressources inefficiente statiquement (protection des travailleurs, salaires garantis...) engendre de façon dynamique, des gains de productivité, par des effets d'apprentissage, d'innovation et de coopération. Une synergie entre efficacité dynamique et équité se construit à long terme; par exemple, l'institution d'un salaire minimum progressif incite les entreprises à innover en vue de développer productivité et/ou qualité (Boyer, 1991 et 1994).

Des études sur l'industrialisation des pays d'Asie du Sud-Est, montrent qu'il existe une étroite corrélation entre croissance, démocratie et faibles inégalités, tandis qu'un excès d'inégalités compromet la croissance dans le cas latino-américain (études citées par Boyer, 1991).

Equité et efficience économique ne sont donc pas antagonistes, mais complémentaires. Cependant, un certain consensus actuel veut que les inégalités soient nécessaires pour le dynamisme économique, grâce aux incitations qu'elles véhiculeraient et explique la crise du système fordiste par les limites des politiques égalitaires, or celles-ci ne prouvent pas que les inégalités soient inévitables pour renouer avec l'efficacité économique, mais que les politiques égalitaires doivent être repensées et améliorées, en fonction des contraintes de l'internationalisation. D'autre part, l'argument qui s'appuie sur l'existence d'une loi économique "naturelle", telle la loi de Kuznets (la croissance accentue à son démarrage les inégalités, puis tend à les réduire), constitue un schéma trop simplificateur du processus de développement.

Les réformes institutionnelles sur les marchés du travail en Afrique francophone, doivent donc revaloriser les liens de complémentarité entre d'une part les exigences des entrepreneurs et les contraintes de la mondialisation et d'autre part celles des travailleurs et de la technologie.

Par conséquent, elles ne doivent pas opposer l'Etat et le marché. L'action publique peut se révéler plus efficace dans le redistribution des bénéfices de la croissance, notamment dans des économies où le rapport salarial est une exception (protection sociale, services publics...).

La société civile a aussi un rôle important à jouer dans la répartition des richesses et dans la protection des groupes vulnérables (cf. AGETIP, Sénégal), mais ses actions doivent être coordonnées et régulées à un niveau central. Inversement, l'Etat doit être contrôlé par les actions citoyennes, par les associations et syndicats.

L'intervention de l'Etat, aussi bien que l'allocation des ressources par le marché, ne suffisent pas à rendre compte de toutes les formes de rapports économiques. La négociation est un troisième type de rapport, répondant aux dysfonctionnements du marché et tenant compte de la dimension collective de la production et de la répartition, à travers des réseaux horizontaux. Ceux-ci favorisent la coopération et la confiance, nécessaires en univers d'information imparfaite et asymétrique et se révèlent plus rentables que les réseaux verticaux (cf. Putnam, in Bowles, 1995).

Or, dans l'ensemble, les ajustements ont concerné, jusqu'à une période récente, des relations entre les Institutions de Bretton Woods et les bailleurs de fonds d'une part et les autorités gouvernementales de l'autre et plus spécialement les ministère des finances. Il importe au contraire de mobiliser les différents acteurs de la société civile et notamment les syndicats et les associations professionnelles.

Les expériences de consultation tripartite et le rôle des syndicats

De nombreux pays africains ont ratifié des conventions du BIT (27 conventions en moyenne) en octobre 1994, reconnaissant notamment la liberté d'association et les consultations tripartites entre les gouvernements, les syndicats et les organisations d'employeurs. Celles ci doivent permettre une efficience informationnelle tout en développant un corporatisme (Neslon 1995). Or même s'il y a un rôle davantage reconnu à la société civile, on note un déclin du syndicalisme (Gibbon 1993).

La négociation collective est le processus par lequel les partenaires sociaux définissent de manière concertée un ensemble de règles conduisant à des liens coopératifs et aboutissant à un conflit surmonté. Négocier, c'est jouer du conflit dans la coopération. Les principaux acteurs sont les travailleurs, les employeurs et l'Etat. Elle passe par les phases de l'épreuve de force (zone des concessions), de la fermeté flexible (zone du compromis) et de la flexibilité (zone du consensus)

Alors même que le pluralisme syndical est reconnu, les salariés sont de moins en moins organisés et peu représentés par leurs syndicats. Le syndicalisme naissant d'après les indépendances, s'est réduit durant les années 80 et 90. Les syndicats ne représentent ainsi que 1 à 2 pour cent des actifs, au sein d'un secteur moderne protégé, mais de plus en plus minoritaire et ce, pour différentes raisons.

Les dirigeants syndicaux ont soit collaboré sans concertation sociale préalable à la mise en place des programmes d'ajustement structurel avec le gouvernement et justifié les politiques de restrictions budgétaires (cas de l'UGTCI en Côte d'Ivoire), soit adopté une attitude de retrait et d'immobilisme face aux programmes d'ajustement structurel. Certains syndicats d'opposition ont mené des politiques offensives (cas du Sénégal) et d'autres des politiques défensives (cas de la Côte d'Ivoire). Les mouvements sociaux ont bien souvent été réprimés et continuent à l'être, faute de négociations bipartites ou tripartites. Les débordements sociaux pourraient être largement canalisés par des syndicats structurés et

représentatifs tant des travailleurs du secteur moderne que du secteur informel, et les revendications mieux prises en considération (cf. G. Martens, 1994).

Les restructurations d'entreprises et notamment la liquidation de certaines entreprises publiques, ont réduit fortement les taux de participation syndicale. La liquidation de la SONAR au Sénégal, a fait chuter le taux d'individus syndiqués de 64,7 à 5,9 pour cent (Lachaud, 1993).

D'autre part, le développement du travail salarié temporaire et précaire et le passage forcé des déflatés ou des jeunes dans le secteur informel, réduisent encore plus la participation syndicale et modifient les représentations sociales vis-à-vis du syndicalisme.

Les institutions informelles du marché du travail jouent évidemment le rôle de relais, en facilitant l'accès à l'emploi (par le biais des réseaux sociaux), à la formation (par l'apprentissage traditionnel) et à la distribution des revenus. En réduisant le coût social de l'ajustement, elles contribuent cependant, à favoriser le "traitement de choc" au gradualisme des réformes économiques (Lachaud, 1993) et à réduire indirectement le syndicalisme (les solidarités sociales ayant joué un rôle de « tampon » et de régulateur des tensions sociales).

L'émergence de syndicats et d'organisations représentatives de la société civile s'avère pourtant plus nécessaire que jamais, dans le contexte de privatisation, de libéralisation du marché du travail et avec la fin de l'Etat employeur et régulateur. Une réforme des structures du pouvoir nécessaire à la réallocation des ressources vers le privé (remettant en cause des intérêts de groupes liés au pouvoir), exige de même une meilleure organisation des employeurs et de la société civile dans son ensemble.

Le règlement des conflits sociaux et une meilleure répartition des gains de productivité nécessitent la mise en place de procédures internes au sein de chaque entreprise, de mécanismes de consultation bipartite à l'échelle nationale, entre organisations d'employeurs et de travailleurs et de consultation tripartite.

Les mécanismes de consultation bipartite et tripartite sont cependant difficiles à instaurer, face à des partenaires sociaux peu structurés et peu représentatifs, tant du côté des salariés que du côté des employeurs et face à un Etat dont la neutralité est remise sans cesse en question. Les habitudes mentales et le poids des traditions sont aussi évoqués (soumission à l'autoritarisme, légitimation "magique" du pouvoir, enracinement de l'individu dans sa communauté...) pour expliquer les comportements d'"exit" plutôt que de "voice". Cette dernière explication doit être très relativisée, les populations ayant maintes fois prouvé qu'elles n'étaient pas passives, face à des mesures sociales ou politiques qu'elles trouvaient injustes.

Les programmes d’ajustement structurel, mais aussi les programmes de promotion de l’emploi, sont bien souvent mis en œuvre unilatéralement, sans la participation des acteurs sociaux. Ainsi au Burkina Faso, la commission de privatisation n’est pas tripartite, ou en Côte d’Ivoire, la commission consultative du travail a peu d’effets sur les décisions prises (cf. BIT, 1997, p. 183). Cependant, des initiatives bipartites ont récemment été observées, révélant une prise de conscience de la nécessité de développer le dialogue social: en Côte d’Ivoire, les centrales syndicales et les organisations patronales ont signé un protocole d’accord en 1995, en créant une « Commission indépendante permanente de concertation ».

La multiplication des innovations sociales montrent que la prise d'initiatives collectives, tant économiques que politiques, pourrait être largement encouragée par la création d'un environnement favorable, permettant aux acteurs de dépasser les comportements de survie ou sécuritaires et de passivité. Ceci nécessite une redéfinition des tâches de l'Etat, seul capable d'arbitrer entre les intérêts des différents groupes sociaux.

Si les syndicats ne représentent que 1 à 2 pour cent de la population active et ne concernent pour l'essentiel que des travailleurs relativement protégés, ils jouent un rôle essentiel dans le domaine de l'efficience informationnelle et d'un corporatisme efficace (recherche de compromis).

Les tenants de la désinstitutionnalisation du marché du travail, mettent en avant les rigidités salariales (source de segmentation) que les monopoles syndicaux créent sur les marchés internes, dans lesquels ils sont implantés. Les monopoles de certains syndicats aggraveraient ainsi les disparités entre secteurs salarial et non salarial (en privilégiant les insiders par rapport aux outsiders). Les crispations corporatistes (défense d'intérêts professionnels étroits) pose évidemment la question fondamentale de la démocratie et du pluralisme syndical, dans le monde du travail et au sein de la société civile. Condamner les syndicats au nom des rigidités et contraintes qu'ils imposeraient, suppose d'une part, vérifiés les ajustements instantanés sur le marché du travail et d'autre part évacue les actions constructives des syndicats, en tant que forces de régulation et de proposition créatrice. La négociation est source d'efficience, face à des coûts de rotation ou de défection du personnel, face aux asymétries d'informations et face aux risques sociaux. La coopération se révèle indispensable face au conflit, du fait que la relation de travail entre employeur et salarié porte sur le produit du travail futur et sur la productivité (d'où la mise en place de conventions).

Si la fin des monopoles syndicaux constitue une nécessité, le pluralisme syndical, ainsi qu'une dépolitisation des syndicats, se révèle tout autant nécessaire.

L'implantation de syndicats forts et représentatifs a un effet structurant sur le niveau global des revenus distribués et de la protection de l'emploi, à travers un ajustement par le haut. Mais elle doit être accompagnée de nouvelles formules participatives et d'un cadre juridique plus adapté à la réalité des formes non salariales de travail. Les syndicats peuvent orienter leurs actions vers le secteur non structuré (défense des droits des travailleurs vulnérables, aides à l'auto-emploi et à la formation, financement de projets...).

Il importe de favoriser un partenariat entre les différents acteurs collectifs portant à la fois sur des intérêts communs et sur des compromis qui traduisent un tissu complexe d'intérêts, de conflits et de coalitions. Ces acteurs collectifs sont les mouvements associatifs, les organisations professionnelles, les syndicats, les ONG. Ils traduisent les aptitudes des individus à exprimer des revendications et à se mobiliser pour agir collectivement.

Quel rôle attribuer à l'"informel" ?

L'"informel" est profondément ambigu. Selon certains, il constituerait une voie alternative du développement traduisant un processus endogène partant du bas; pour d'autres, au contraire, il importerait de formaliser l'informel qui serait peu productif, échapperait au contrôle de l'Etat. Il nous semble que les activités dites informelles financières et productives doivent s'articuler avec les grandes organisations et permettre de concilier la flexibilité nécessaire et l'efficacité. A un niveau socio-politique, il importe de reconstituer l'Etat, les corps intermédiaires et les associations, expressions collectives de la société civile.

Plutôt que de formaliser l'informel ou d'informaliser le formel, il semble souhaitable de créer des *lieux d'interface* permettant de combler les cha"nons manquant entre les micro-unités et les grandes unités.

Les différents circuits financiers officiels et informels ne se situent pas seulement à des échelles différentes mais ils sont souvent en interrelation. L'efficacité des institutions financières officielles repose alors sur les liaisons qu'elles ont avec la multitude de réseaux informels ou mutualistes qui peuvent à des niveaux locaux mobiliser l'épargne, financer des projets de développement et assurer les garanties permettant des prêts.

De même, le processus endogène d'industrialisation peut renvoyer à la transformation de l'artisanat en industrie et surtout aux relations de sous-traitance entre les petites unités informelles et les organisations industrielles. La grande majorité des grandes entreprises sont nées d'initiatives localisées permettant de passer du simple au complexe (cf. le

processus d'industrialisation en Europe au XIXe siècle ou celui des nouveaux pays industriels d'Asie).

Il s'agit dès lors:

- de créer des *interfaces* entre les myriades de micro-unités et les grandes organisations.
- de trouver les instances de régulation adéquate. Les dynamiques locales ne peuvent fonctionner de manière efficiente, s'il n'existe pas un *environnement institutionnel* favorable au niveau national et régional.
- d'appliquer les mêmes *principes juridiques* mais avec des tolérances et des pratiques tenant compte des spécificités. Ainsi sur le plan fiscal, il importe d'avoir une fiscalité simple, assise sur des objectifs (valeur locative, matériel, surface) pour l'informel, à côté d'une fiscalité plus sophistiquée.

La place croissante des activités « informelles » implique des modalités particulières *d'organisation collective*, auxquelles l'ensemble des partenaires sociaux doit participer, de façon concertée. L'hétérogénéité du « secteur informel » et la spécificité de ses modes de fonctionnement (instabilité, petite échelle, absence de division capital/travail, paternalisme...) impliquent la mise en place d'un cadre réglementaire spécifique et adapté, qui ne perpétue pas pour autant la marginalisation des acteurs du secteur informel, ni n'incitent ceux du secteur formel à s'y inclure. Un régime juridique spécifique est d'autant plus nécessaire, que les travailleurs du secteur informel (à domicile, indépendants...) doivent obtenir une reconnaissance juridique et sociale et un tribune crédible pour se défendre et se faire entendre des autorités publiques, centrales mais surtout locales, afin d'améliorer leurs conditions de travail, obtenir une protection juridique effective, accéder aux services financiers et aux moyens de production.

Les acteurs du « secteur informel » peuvent renforcer leurs capacités d'organisation à travers des alliances avec les groupements syndicaux et patronaux, nationaux ou internationaux. Réciproquement, le secteur informel représente un défi pour le mouvement syndical, fortement amoindri par l'informalisation et la précarisation de l'emploi. La CISL a ainsi souligné l'urgente nécessité d'une coopération entre les syndicats du secteur formel et les associations du secteur informel (cf. BIT 1997, p. 215).

De telles alliances existent déjà et ont démontré leur efficacité. Au Burkina Faso, l'Association féminine de Cissin-Natanga, s'est ainsi formée grâce à l'appui de l'ONSL; au Ghana, plusieurs associations d'artisans ont renforcé leur structure grâce à l'appui des syndicats du secteur formel, enfin au Bénin, plusieurs microentreprises ont mis en place des mutuelles d'épargne et de crédit, reconnues juridiquement, qui ont conduit à la création d'un Conseil Supérieur de l'Artisanat. Les associations syndicales et patronales peuvent inciter l'Etat à adopter des politiques plus favorables et plus adaptées aux travailleurs du secteur informel, en améliorant la coordination horizontale (entre l'administration centrale et les administrations locales) et verticale (entre secteurs). Les aspects institutionnels et les relations professionnelles doivent être ainsi pris en compte dans la mise en place des politiques d'appui au secteur informel.

La modernisation des institutions du marché du travail

Il faut moderniser les institutions du marché du travail: agences privées de placement, sociétés de services spécialisées dans la gestion des ressources humaines, et aide à l'insertion des diplômés.

Il faut un minimum de mobilité de la main-d'oeuvre et un coût du travail compatible avec les niveaux de productivité. Des améliorations peuvent concerner les informations et la formation.

Les agences de placement sont des instruments précieux de collecte et de diffusion de l'information sur l'emploi. Les organismes publics peuvent jouer un rôle. Toutefois l'essentiel des modes d'insertion se trouve dans les activités informelles non enregistrées.

La formation sur le tas doit être accompagnée d'une prise en charge de la formation professionnelle et technique facilitant l'insertion professionnelle.

Les institutions du marché du travail peuvent aussi être améliorées, à travers des politiques d'aides à l'auto-emploi et au développement des activités productrices dans le secteur informel ou encore des activités intensives en main-d'oeuvre. Le PSCE (Programme Spécial de Création d'Emplois) en Côte d'Ivoire, prévoit ainsi de créer 20000 emplois directs et induits, à travers des travaux de construction ou de réhabilitation d'infrastructures, qui mettraient au travail une population non qualifiée et désoeuvrée des collectivités locales (jeunes déscolarisés et femmes seules). Des incitations salariales peuvent favoriser la formation sur le tas et l'emploi de stagiaires dans les entreprises du secteur moderne. L'AGEFOP envisage ainsi de placer en situation d'apprentissage 5000 jeunes déscolarisés (avec un fonctionnement en alternance), en Côte d'Ivoire (Kouadio Bénié, 1997).

4.3 Axes de réformes et priorités institutionnelles

Plusieurs axes de réformes paraissent prioritaires:

(1) La réussite de la dévaluation et de l'ajustement supposent une reprise des investissements, des exportations et de la croissance. Il est en ce sens prioritaire que les critères financiers de court terme ne soient pas privilégiés par rapport aux changements structurels permettant une meilleure spécialisation. La rémunération du travail est certes un élément du coût mais elle est aussi une composante de la demande et un facteur d'incitation.

(2) Le démantèlement des monopoles, l'autonomie des filières par rapport à l'État, et les prix du marché sont souhaitables mais à la condition que ces réformes ne se fassent pas aux dépens d'organisations efficientes permettant de pallier la faiblesse du tissu économique en milieu rural, d'assurer une cohérence des opérations productives, de sécuriser les producteurs et d'éviter les goulets d'étranglement. Le remarquable succès des filières cotonnières au sein des 9 pays de la Zone franc (croissance annuelle de la production de 4,5 pour cent sur trente ans) montre les avantages d'une relative internalisation vis-à-vis du marché et de liens contractuels entre les acteurs. La logique industrielle suppose cohérence, apprentissage, ma"trise technologique, stabilité de l'environnement, liaisons d'amont et d'aval des opérations et donc un processus de long terme lié à une culture industrielle.

(3) La mise en oeuvre de réformes durables, assurant la crédibilité des nouveaux taux de change, est subordonnée à l'existence de pouvoirs capables de négocier et de ma"triser les revendications sociales, mais également distincts des intérêts privés et capables de casser les circuits spéculatifs et les rentes. La confiance dépend des changements des comportements vis-à-vis de la fuite des capitaux. Elle suppose accès à l'information, mise en place d'un État de droit, stabilité des règles, environnement institutionnel sécurisé.

(4) La reconstitution d'un système judiciaire indépendant du pouvoir politique et d'une administration assurant le prélèvement fiscal est ainsi stratégique, notamment pour un meilleur fonctionnement des institutions du marché du travail. La mise en place de règles et de sanctions contraignant les États à tenir leurs engagements, d'incitations et de sanctions obligeant les opérateurs économiques à respecter les leurs, sont devenus dans de nombreux pays des préalables à toute réforme durable.

(5) La dévaluation et l'ajustement ont créé des opportunités pour changer de spécialisation, rendre l'économie plus flexible et plus compétitive. Elle ne réussira que si les classes rentières et les possesseurs d'avoirs à l'extérieur en devises, principaux gagnants de la dévaluation, sont incités à se transformer en investisseurs. Les pays de la zone demeurent spécialisés dans des "commodités", dont les élasticités-revenus sont faibles, dont les cours sont très instables et dont les perspectives de marché sont limitées. La rente de la dévaluation doit servir à construire de nouveaux avantages comparatifs et à avoir un positionnement positif sur le marché mondial.

(6) Les stratégies d'emplois sont complexes. Il s'agit d'améliorer la pyramide des qualifications, de mieux gérer le personnel. Il s'agit de libérer les initiatives privées: appui à l'auto emploi, création de micro-entreprises.

Plusieurs priorités apparaissent:

(1) Le développement *durable* dépasse l'accroissement de la valeur ajoutée. Un projet est efficace s'il conduit à un autofinancement à terme et à un fonctionnement autonome sans appuis extérieurs.

(2) Il y a nécessité de planifier, exécuter, gérer, superviser des programmes de développement et d'avoir une stratégie globale permettant le pilotage de systèmes complexes dans un *cadre de cohérence*. L'État doit être ainsi relégitimé dans ses fonctions régaliennes et collectives. Il doit aussi créer des institutions qui permettront le dialogue social, afin d'arriver à une politique cohérente de développement économique et social.

(3) L'économie de marché ne peut fonctionner de manière efficiente que s'il existe un environnement institutionnel favorable, si les entreprises investissent dans le long terme, si les mécanismes redistributifs fonctionnent avec des tensions sociales régulées et si les compétences sont utilisées de manière efficiente. Il faut des institutions et des organisations dès lors que le futur incertain doit être transformé en projet et que le temps historique n'est pas réduit au temps homogène et probabilisable des modèles standards. L'*environnement institutionnel* concerne les institutions réglementaires et judiciaires et donc un cadre favorable. La création d'un cadre stable réduit l'incertitude, permet des anticipations positives de la part des opérateurs et assure la crédibilité des décisions. La question est également celle de l'écart entre les institutions officielles *transplantées,* qui ont souvent une faible légitimité et les institutions " endogènes "). Les projets réussis de développement supposent des organisations efficientes permettant les apprentissages, des capitalisations, des ma"trises technologiques.

(4) Les modalités de l'organisation tripartite qui fondent le BIT, se heurtent dans les pays africains francophones, à la question:

- du monopole de fait des syndicats, qui ne représentent qu'une frange très limitée de la population active
- de la faible représentativité des unités de production par le patronat du secteur moderne
- du poids important de l'Etat

Les instances de négociation doivent permettre une représentativité de l'ensemble de la société civile, incluant notamment les acteurs du « secteur informel ». Le dialogue social et les négociations collectives doivent ainsi mobiliser divers acteurs, même si la question de leur désignation démocratique demeure délicate.

Il est donc nécessaire de renforcer les capacités institutionnelles des structures responsables du dialogue social par la formation et l'information des partenaires sociaux, sur les questions relatives au travail, à la formation professionnelle et à la sécurité sociale et de promouvoir un climat de confiance entre partenaires sociaux.

(5) Il importe que la mise en œuvre des programmes d'ajustement structurel intègre dès le départ, la prise en compte des questions sociales et du travail et que les divers acteurs représentatifs de la société civile, soient mobilisés dans la mise en œuvre des programmes. Le BIT a ainsi un rôle essentiel à jouer, dans un dialogue avec les institutions de Bretton-Woods, pour l'élaboration et la mise en œuvre des programmes d'ajustement structurel, dans la nécessaire recherche d'un équilibre entre efficacité et équité.

Bibliographie

ADDISON, T.; DEMERY L. (1989) *The social Dimension of structural Adjustment in Sub Saharan Africa*, 3 vol, SDA project Unit, Washington DC, World Bank.

AGENOR, P.R.; MONTIEL, P. *Development Macroeconomics*, Princeton University Prezss, New Jersey.

AGENOR, P.R.; AIZENMAN, J. (1994), Macroeconomic Adjustment with segmented Labor Markets, IMF, *Working Paper*; N° 94/95.

AZAM, J.P. (1993) *Les effets incertains sur les pauvres de l'ajustement structurel en Afrique*, CERDI.

BANQUE MONDIALE (1994) *The Economic Crisis in the CFA Zone: The Need for a Comprehensive Reform Programme and a New Development Strategy*, Washington

---. (1994) *Adjustment in Africa. Lessons from country Case study* Washington.

---. (1995*) A continent in transition: sub saharan in the Mid-199O's, Africa region*, World Bank, Washington.

---. (1996) *Taking Action to Reduce Poverty in Sub-Saharan Africa*, Washington.

---.(1997) *World Development report*, Washington.

BACH, D.; KIRK-GREENE; AHM (1993) *Etats et sociétés d'Afrique francophone*, Paris, Economica.

BERTHELEMY, J.C.; BOURGUIGNON; FRANCHISE. (1995) *Crisis in Ivory Cost*, World Bank, Washington.

BIRKS, S.; FLUITMAN, F.; OUDIN, X.; SINCLAIR, C. (1994) *Skill Acquisition in Micro Entreprises: Evidence from West Africa*, OCDE, Paris

BIT (1992) *Labour administration: Indutrial relations and Structural Adjustment*,Harare, African regional Labour Administration Centre.

---. (1993) *Le travail dans le monde*, Genève.

---. (1996) *L'emploi dans le monde 1996/97: les politiques nationales à l'heure de la mondialisation* Genève.

---. (W Van der Geest, G Wignaraja) (1996) *Adjustment, employment and labour market institution in Sub Saharn Africa in the 1990 s; A survey*, Genève, Employment Papers N°10.

---. (1997) *Le travail dans le monde 1997/98: relations professionnelles, démocratie et cohésion sociale,* Genève.

---. (1997) *Adjustment, employment and labour market Institutions in sub-saharan Africa: An emerging consensus on consultative policy design?*, Genève, Employment and training papers N°3.

BNETD-DCGTX (1996) *Statistiques macroéconomiques,* Abidjan.

BOCQUIER, Ph. (1996) *Insertion et mobilité professionnelles à Dakar,* Paris, ORSTOM.

BODART, V; LE DEM, J. (1987) *Labor Markets representation in Quantitative Macroeconomic Models for Developing Countries: An application to Côte d'Ivoire*, IMF Working Paper, N° 95

BOURGUIGNON, F.; MORRISSON, Ch. (1992) *Ajustement et équité dans les pays en développement. Une approche nouvelle*. Centre de développement de l'OCDE, Paris.

BOYER, Robert (1994) "Do labour institutions matter for economic development ?", in Rodgers Gerry (ed) *Workers institutions and economic growth in Asia* IILS, Genève.

---. (1991) *Justice sociale et performances économiques: de l'alliance cachée au conflit ouvert ?* CEPREMAP, n° 9135, Paris, Juin.

BOWLES, Samuel; GINTIS, Herbert. (1995) "Améliorer la productivité par une répartition égalitaire", *Revue Internationale du Travail*, vol.134, n°4-5.

CERED/FORUM (COUSSY, HUGON, RICHARD, SINDZINGRE) (1994) *Étude macro-économique sur le Bénin après la dévaluation,* Paris, Ministère de la Coopération, Juillet.

CERED/DIAL (1995) *Evaluation macro-économique de la dévaluation au Cameroun*, Paris, Ron, Ministère de la Coopération.

CERDI *Etude macro-économique de la Côte d'Ivoire après la dévaluation*. Ministère de la coopération. janvier 1996

CHAMBAS, G.; LESUEUR, J-Y; PLANE, P.; (1996) " Les relations salaire-emploi-productivité " in VERNIERES M. (ed) *Ajustement, éducation, emploi*, Economica.

CHARMES, J. (1996) "Emploi, informalisation,marginalisation? L'Afrique dans la crise et l'ajustement 1975-1995" in COUSSY J., VALLIN J. (op.cit.).

COALITION GLOBALE pour l'Afrique (1995) *Afrique 1990-1995 et au-delà,* Washington

COGNEAU, D.; RAZAFINDRAKOTO, M.; ROUBAUD, F. (1996) “ Secteur informel et ajustement structurel au Cameroun ”, *Revue économique de développement*, N°3 Sept.

COPANS, J. (1996) "Vers la fin de l'exception salariale", *Monde Diplomatique* Janvier.

CORNIA, G.A.; JOLLY, R.; STEWART, F. (1987) *L'ajustement à visage humain: protéger les groupes vulnérables et favoriser la croissance*, Paris, Economica.

CORNIA, G.A.; Van der HOEVEN, R.; MWANDAWIRE, T. (1992) *Africa's Recovery in the 1990s: From Stagnation and adjustment to Human development*, London and Basingstoke, Mac Millan Press.

COUSSY, J.; HUGON, Ph. (ed) (1992) *L’intégration régionale et l’ajustement structurel en Afrique sub-saharienne*, Ministère de la coopération, La documentation française.

COUSSY, J., HUGON Ph. (1994) *Défis et prespectives de la Zone franc après la dévaluation*, Banque mondiale, septembre, Washington.

COUSSY, J.; VALLIN, J.(ed), (1996) *Crise et population en Afrique*, Paris, CEPED.

De BANDT, J.; HUGON, Ph. (ed) (1989) *Les Tiers Nations en mal d'industrie*, Paris, Economica

De BANDT, J.(1988) "Peut-on se passer du secteur public, dans le processus d'industrialisation?", *Revue Tiers Monde*, n° 115, Juillet-Septembre.

DEBLE, I.; HUGON Ph. (sous la dir) (1981) *Vivre et survivre dans les villes afrricaines*, Paris, PUF.

DURUFLE, G. (1988) *Les politiques d'ajustement structurel: Sénégal, Côte d'Ivoire, Madagascar*, Paris Karthala.

ECONOMIE INTERNATIONALE N° spécial 58, 2ème trimestre 1994 *"La dévaluation du FCFA"* (articles de G.COLLANGE, P. PLANE, J. LE DEM, P.VILLA).

FAURE, Y. (1994) (ed) *Entreprises et entrepreneurs en Afrique*, Paris, Karthala.

FAVEREAU, O. (1995) "Développement et économie des conventions", in Hugon et al. *L'Afrique des incertitudes*, IEDES, PUF.

FIELDING, D. (1992) *The Macroeconomics of Developing Countries: An analysis of the Cooperation Financière Africaine* Septembre Thèse Oxford.

FORTIN, B.; MARCEAU, N.; SAVARD, L. (1995*) Taxation, Wage Controls and the Informal Sector*, miméo, 18 p.

GIBBON, P. (1993) *Social Change and Economic Reform in Africa*, Uppsala, Nordiska Afrikainstitutet)

GOREUX, L. M. (1995) *La dévaluation du franc CFA Un premier bilan en Décémbre 1995*, Banque mondiale.

GUILLAUMONT, P. et S. (1984) *Zone franc et développement africain* Paris, Economica.

---. (1988*) Stratégies de développement comparées Zone franc et hors Zone franc* Paris, Economica.

HORTON, S.; KANBUR, R.; MAZUMDAR, D. (eds) (1994) *Labor Markets in an Era of Adjustments.* Vols 1 et 2, Washington, World Bank, EDI Development studies.

HUGON, Ph.; SUDRIE, O. (1989) *Politiques d'emploi, politiques commerciales et financières: études de cas comparés de Madagascar et du Mali*, Working Paper, ILO, Genève.

HUGON, Ph. (1993) *L’Economie de l'Afrique* Paris, La découverte,

HUGON Ph.; POURCET, G.; QUIERS-VALETTE, S. (eds) (1994) *L'Afrique des incertitudes*, Paris, PUF.

HUGON, Ph. (1995) "Ajustement structurel et effets sociaux" in VERNIERES (Op. cité).

HUSSAIN, I.; FARUQUEE, R. (Eds) (1994) *Adjustment in Africa: Lessons from Country Case Studies* Washington DC, World Bank.

ISTED (1996) *Dynamique de l'urbanisation de l'Afrique au Sud du Sahara*. Paris, Ministère de la Coopération.

JAMAL, V. (1995) *Structural Adjustment and Rural Labour Markets in Africa*, London, Mac Millan.

JAMAL, V. (1995) Changing poverty and employment patters under crisis in Africa, in RODGERS G., Van der HOEVEN R. *The poverty agenda: trends and policy options* IILS, Genève.

JOLLY, R.; Van der HOEVEN, R. (eds) (1991) *Adjustment with a Human Face Records and Relevance* ,World Development, Vol 19, N°12.

KANBUR, R. (1990) *La pauvreté et les dimensions sociales de l'ajustement structurel en Côte d'Ivoire*, Banque mondiale, Washington.

KOUADIO BENIE, M. (1996) *Le marché du travail en Côte d'Ivoire: de la rigidité à la flexibilité* Thèse, Université de Bordeaux.

---. (1997) *Les dispositifs d'appui à la création d'emplois en Côte d'Ivoire*, Séminaire AGEPE-ENSEA, avril, Abidjan.

LABAZEE, P. (1997) *Evolution des comportements des ménages envers l'emploi et les activités génératrices de revenus* (Approche socio-économique des mutations dans les formes sociales du travail en Côte d'Ivoire), Séminaire, AGEPE-ENSEA, avril, Abidjan.

---. (1996) *L'emploi salarié dans le secteur moderne ivoirien (1980-1993)* (état des connaissances et tendances générales sur la période), Séminaire Cellule "Emploi" ENSEA-ORSTOM, janvier, Abidjan.

LACHAUD, J.P. (1992) *Le désengagement de l'Etat et les ajustements sur le marché du travail en Afrique francophone* IIES Genève.

---. (1993) *L'ajustement structurel et le marché du travail en Afrique francophone*, IIES, Genève.

---. (1994) *The African Labour Market*, Genèva, ILO.

---. (1994) *Marché du travail et exclusion sociale en Afrique francophone: quelques éléments d'analyse*, CED, Bordeaux

---. (1995) *Le secteur informel urbain et l'informalisation du travail en Afrique sub-saharienne: rhétorique et réalités. Le cas de la Côte d'Ivoire*. Bordeaux, CED.

LALL, S. (1996) *Structural Adjustment and African Industry*, World development.

JACQUEMOT, P.; RAFFINOT, M. (1993*) La nouvelle politique économique en Afrique*, Paris, EDICEF/AUPELF.

LAUTIER, Bruno (1998) “Pour une sociologie de l’hétérogénéité du travail, in *Revue Tiers-Monde, Les transformations du travail*, t. XXXIX, n° 154, Paris, avril-juin.

LEENHARDT, B. (1994) *Les prix en Zone franc après la dévaluation: le rôle central tenu par les prix des vivriers, l’évolution souhaitable à l’avenir* CFD.

LESUEUR, J.Y.; PLANE, P. (1994) "La gestion des ressources humaines et la restructuration des services publics. L'eau et l'électricité en Afrique" *Revue Internationale du Travail*, n°4.

MAHIEU, F.R.; JARRET, M.F. (1991) "Ajustement structurel, croissance et répartition: l'exemple de la Côte d'Ivoire", *Revue Tiers Monde* n°125, Janv.-Mars 1191.

Marchés Tropicaux (1995) *Spécial Côte d'Ivoire*, 22 Septembre.

MARTENS, G. (1994) « French Speaking Africa » in *Towards social dialogue: Tripartite cooperation in national economic and social policy-making*, ILO, Genèva, pp. 297-333.

MAZUMDAR (1994) *Wages in Africa*, Washington D.C, World Bank.

MONGA, C.; TCHATCHOUANG, J.Cl. (1996) *Sortir du piège monétaire*, Paris.

MOUNIER, A. (1996) "La caluse sociale dans la mondialisation de l'économie", *Revue Tiers-Monde* n°148, octobre-décembre.

MOSLEY, P.; WEEKS, J. (1993) « Has recovery begun ? » World Development Vol 21, N° 10, New-York

OUDIN, X. (1985) *Les activités non structurées et l'emploi en Côte d'Ivoire. Définitions et mesures.* Thèse, Rennes.

OIT (1997) *Séminaire sur le rôle des partenaires sociaux dans la révision des codes du travail* Rapport final, Pays du Conseil de l’Entente, Abidjan, 9-11 avril.

PAGES, Naïma (1997) *Flexibilité et segmentation du marché du travail en Côte d’Ivoire: le salariat d’entreprise*, CERED, Université de Paris X - Nanterre, Paris.

---. (1998) “De la fin de la régulation étatique à la fin de l’exception salariale?” in *Etudes et Recherches*, ENSEA-ORSTOM, Abidjan.

PNUD (1997) *Rapport mondial sur le développement humain*, Paris, Economica.

RODGERS, G.; Van der HOEVEN, R. (1995*) The poverty agenda: trends and policy options*, IILS, Genève.

ROSANVALLON, P. (1995) "Etat et marché du travail" in M. VERNIERES *Ajustement, éducation, emploi*, Paris, Economica.

ROYAUMONT (1995) *Le développement peut-il être social ?* Janvier.

SANDRETTO, R. (1994) (ed) *Zone franc: du franc CFA à la monnaie unique européenne.* Les éditions de l'épargne, Paris.

SCHNEIDER, H.; TINH. N. (1991) "L'emploi en période d'ajustement: le cas du secteur moderne en Côte d'Ivoire", *Revue Tiers Monde* n°126, Avril-Juin.

STANDING, G.; TOKMAN, V. (ed) (1991) *Towards Social Adjustment Labour Market Issues in structural Adjustment*, Genève, OIT 348p.

STEIN, H. (1992) *Desindustrialization Adjustement, The World Bank and IMF in Africa*, World Development Vol 20, N°1.

STEWART, F. (1995) *Adjustment and Poverty. Options and Choices*, London, Routledge.

Van der HOEVEN, R.; van der KRAAIJ (1994) *L'ajustement structurel et au-delà en Afrique sub-saharienne,* Paris, Karthala.

Van der HOEVEN, R. (1995) Structural adjustment, poverty and macro-economic policy, in RODGERS G., Van der HOEVEN, Op. Cit.

VERNIERES, M. (ed) (1995) *Ajustement, éducation, emploi*, Paris, Economica

WALTS, S. (1994*) Pour préparer l'avenir de l'Afrique de l'Ouest: une vision à l'horizon 2020,* Paris.